

Міністерство освіти і науки України
Харківська обласна рада
Харківська обласна державна адміністрація
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова (м. Харків, Україна)
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
(м. Київ, Україна)
Інститут глобальних стратегій управління Національного університету
«Острозька академія» (м. Острог, Україна)
Сумський державний університет (м. Суми, Україна)
Сухумський державний університет (м. Тбілісі, Грузія)
Білоруський торгово-економічний університет споживчої кооперації
(м. Гомель, Республіка Білорусь)
Поморська академія в Слупську (м. Слупськ, Польща)
Варненський вільний університет імені Чорноризця Храбра, (Болгарія)

МАТЕРІАЛИ

*І Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції присвяченої
95-річчю Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

ІННОВАЦІЇ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ

Харків, 5 березня 2018 р.

СЕКЦІЯ 1

МАРКЕТИНГ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

БУРМАКА Т. М., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

На сьогоднішній день перед сучасними підприємствами постає дедалі більше питань щодо раціонального використання комплексу маркетингових комунікацій, ефективного планування його складових, оцінки ефективності комунікаційних програм, адаптування звернень до кожної групи зацікавлених осіб. Нещодавно більшість підприємств зводили свою комунікаційну діяльність до безсистемного, хаотичного подання окремих маркетингових комунікаційних звернень у засоби масової інформації, але тепер чітко простежується тенденція до зацікавленості у комплексному використанні всіх засобів маркетингових комунікацій.

Значний внесок у розвиток теорії та практики вивчення маркетингових комунікацій здійснили вітчизняні та зарубіжні фахівці: Аакер Д., Батра Р., Войчак А., Гаркавенко С., Гермогенова Л., Дихтль Е., Добробабенко Н., Котлер Ф., Лук'янець Т., Майерс Дж., Почепцов Г., Ромат Є., Хершген Х. та ін. Необхідно зазначити, що не зважаючи на широку загальну інтеграцію маркетингових комунікацій в систему управління ринковою діяльністю підприємства, недостатньо дослідженим залишається питання визначення ефективності маркетингових комунікацій в сучасних умовах.

Основною передумовою формування ефективного комплексу маркетингових комунікацій, призначених не лише для ширшого інформування споживачів про підприємство та продукцію, а й безпосереднього впливу на поведінку клієнтів і наукового обґрунтування дій на цільових ринках, є комплексна оцінка ефективності відповідних витрат підприємства з метою покращення прийняття управлінських рішень у сфері маркетингових комунікацій.

В якості критерія ступеня ефективності витрат на маркетингові комунікації пропонується застосовувати коефіцієнт еластичності, обумовлений відношенням темпів росту обсягів продажів і витрат на комунікації (К).

$$K = \frac{dQ}{dt} \cdot \frac{1}{Q} : \frac{dM_k}{dt} \cdot \frac{1}{M_k}, \quad (1)$$

де $\frac{dQ}{dt} \cdot \frac{1}{Q}$ - темп росту обсягу продажів;

$\frac{dM_k}{dt} \cdot \frac{1}{M_k}$ - темп росту витрат на маркетингові комунікації.

Якщо $K > 1$, то в цьому випадку є підстави стверджувати, що витрати на маркетингові комунікації ефективні, у зв'язку з тим, що обсяг продажів зростає швидше, ніж витрати на комунікації; якщо $K = 1$, то ефективність перебуває на межі припустимого; якщо $K < 1$, то витрати на комунікації не ефективні. У цьому випадку необхідно розробляти заходи для того, щоб внести відповідні корективи, оскільки такий випадок співвідношення темпів росту не може бути прийнятним.

Цілком логічно припустити, що будь-яка тенденція, виявлена в результаті аналізу співвідношень результатів і витрат обумовлюється стратегічними задумами підприємства: прискорене нарощування витрат на комунікації погоджується зі збільшеним обсягом продажів у майбутньому й, отже, з одержанням збільшених майбутніх доходів. Збитки, понесені до цього моменту, повинні бути компенсовані майбутніми збільшеними доходами.

Використання критерію ступеня ефективності витрат на маркетингові комунікації при прогнозованих обсягах продажів залежить від ступеня вірогідності прогнозу розвитку ситуації на ринку. Порівняння ж фактичного рівня витрат з оптимальним дає можливість оцінити ефективність прийнятих рішень, і може бути використаним в процесі управління витратами на маркетингові комунікації, виходячи з економічних цілей підприємства.

НЕОБХІДНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ ПОКУПЦІВ

ГНАТЕНКО М. К., канд. екон. наук, ст. викл.

АВЕРШИНА Ю. Р., магістрант

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Споживач – це центральна фігура на ринку. Він є предметом пильної уваги підприємств-виробників (продавців). Не без підстав споживача називають “королем економічної системи”. Його поведінка вирішальною мірою впливає на маркетингові успіхи фірм. Завдання останніх полягає в ретельному дослідженні купівельної поведінки споживачів, вивченні факторів, що на неї впливають, у встановленні тих економічних інструментів, за допомогою яких її можна коригувати, спрямовувати у необхідне для компанії русло. Продавець повинен чітко знати процеси прийняття рішень різними споживачами. [3].

Зауважимо, що термін «споживач» у вітчизняній економічній літературі є відносно новим. В Україні вперше на законодавчому рівні поняття «споживач» з’являється у Законі «Про захист прав споживачів» у 1991 році. У преамбулі цього Закону зазначається, що споживачем є «громадянин, який купує, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити товари (роботи, послуги) для власних побутових потреб».

Складовою константою поведінки людини є вчинок, що характеризується як акт морального самовизначення індивіда, в якому він утверджує себе як особистість у своєму ставленні до інших людей, груп, суспільства [2]. У вчинку людина, змінюючи себе, змінює ситуацію і в такий спосіб впливає на оточення. Залежно від різних сфер життєдіяльності суспільства, можна виділити свої види поведінки, зокрема: політичну, правову, економічну й ін. [1].

Економічна поведінка передбачає різноманітні форми активності індивідуального чи групового суб’єкта, що виявляються ззовні стосовно різних економічних об’єктів. Однією з форм економічної поведінки, поряд з виробничою та обмінною, є й саме споживальна поведінка, що характеризує комплекс дій споживача, пов’язаних з виникненням та усвідомленням потреби, прийняттям рішення здійснити покупку, вибором товару, його використанням і знищенням або утилізацією.

В атмосфері формування ринкових відносин і створення конкурентного середовища, підприємства, які прагнуть досягти конкурентної переваги постають перед необхідністю врахування поведінки споживача в умовах економічного обміну.

Індивідууми і домогосподарства, малі фірми і глобальні компанії, держструктури, країни і нації, міжнародні організації і навіть світова спільнота загалом можуть розглядатися як споживачі конкретних товарів, послуг та ідей. Увага виробників товарів, послуг, ідей в різних країнах зосереджується на дослідженні механізмів поведінки споживачів і можливостей їх використання для досягнення своїх цілей — максимізації прибутків.

Маркетологу необхідно не лише розуміти рушійні мотиви прийняття споживачем рішень, а й управляти його поведінкою. Це складно, оскільки досить часто споживач говорить про свої бажання одне, а купує інше, не усвідомлюючи спонукальних мотивів такого придбання. Тому маркетологи мають знати стереотипи споживчої поведінки, потреби, прагнення покупця, навіть його маршрути від магазину до магазину. Отже, наука про поведінку споживачів в сучасних умовах набуває особливої актуальності. Вивчення поведінки споживачів передбачає дослідження процесів, які відбуваються, коли індивідуум або групи

вибирають і купують товари або послуги, користуються ними і позбавляються від них з метою задоволення своїх потреб і бажань.

Розуміння поведінки споживача – наріжний камінь маркетингу. У ринковому середовищі виробники прагнуть з'ясувати, чому покупці здобувають саме той або інший товар? Хто або що впливає на їхні рішення про покупку і переваги при виборі торговельних марок? За якими критеріями вони оцінюють можливі варіанти? Чому вони купують саме цей вид послуг, хоча інший значно краще задовольнить їхньої потреби? На чому ґрунтуються їхні потреби в першу чергу?

З того моменту, як споживач фактично купив послугу, сервісна компанія повинна стежити, як і коли він її використовує. Вона повинна стежити за тим, яким чином клієнт взаємодіє із сервісним устаткуванням (система водопроводу, каналізації, газо- і електропостачання в житло); обслуговуючим персоналом і навіть з іншими клієнтами фірми, особливо якщо мова йде про послуги з високим ступенем взаємодії (у суспільному транспорті).

Сервісні організації повинні бути зацікавлені в тім, щоб враження, які клієнт здобуває в ході обслуговування, і вигоди, які він одержує в результаті цього процесу, відповідали його чеканням; щоб споживач зробив повторну покупку послуги. У цьому зв'язку виникає необхідність розглянути природу споживання, оцінки й придбання послуги. У процесі виокремлюють виділяють дві основні групи, що складають споживчу аудиторію: - кінцеві споживачі – покупці послуг на споживчому ринку; - кінцеві споживачі – організації, фірми, підприємства (промисловий маркетинг).

Знання про свого споживача потрібні фірмі, для того, щоб краще пристосовуватися до його вимог, діяти на ринку більш ефективно. Для одержання такої інформації компанії вдаються до маркетингових досліджень, в основу яких лягають гіпотези, сформовані на основі попередніх даних і моделей поведінки споживачів. Маркетингові дослідження на споживчому ринку надзвичайно складні, тому розроблено низку абстрактних моделей, що описують процес прийняття споживачем рішення про покупку.

Список використаних джерел

1. Мещеряков, Б. Большой психологический словарь / Б. Мещеряков, В. Зинченко; сост. и общ. ред. Б. Мещеряков. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2003. – 672 с.
2. Орбан-Лембрик, Л. Соціальна поведінка як спосіб вияву активності особистості / Л. Орбан-Лембрик // Со-ціальна психологія. – 2004. – № 5. – С. 12-19
3. Прокопенко, М. Ю. Троян П 80 Поведінка споживачів: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 176 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВНИЦТВА

Гнатенко М. К. канд. екон. наук, ст. викл.

Борзов В. О., магістрант

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Маркетингова діяльність підприємства в сучасних умовах господарювання повинна швидко і гнучко реагувати на постійні зміни маркетингового середовища. Використання маркетингу на вітчизняних підприємствах набуло широкої популярності та є невід'ємною частиною діяльності більшості підприємств, але, на жаль, ми спостерігаємо фрагментарне застосування лише деяких функцій маркетингу, що знижує загальну ефективність маркетингової діяльності.

Виникнення маркетингової діяльності будівельних підприємств зумовлено змінами економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності будівництва і зростанням продуктивності праці, яке стало наслідком науково-технічного прогресу, широкого

застосування машин та обладнання, спеціалізації і розподілу праці, по яви монополій та олігополій, розвитку транспорту, зв'язку, засобів науково-технічної інформації, підвищення оперативності реагувати на зміни потреб і коливання ринкової кон'юнктури, економічної кризи надвиробництва [1].

Розробка науково-прикладних засад управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств спричинена тим, що у країні існує потреба у посиленні конкурентоздатності та підвищенні економічної результативності будівельних підприємств. Наявність від'ємних фінансових результатів, низька рентабельність суб'єктів господарювання будівництва, незадоволені потреби споживачів, політико- економічна нестабільність у країні й низка інших впливових факторів підкреслюють необхідність дослідництва. Від якості менеджменту та маркетингу суб'єктів господарювання залежить ступінь їх відповідності вимогам ринку та комерційний успіх підприємств, що підкреслює важливість вирішення обраної задачі.

Здійснення маркетингової діяльності є об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства з урахуванням ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Тут відображається і постійно посилюється тенденція до планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування підприємства загалом та його господарських підрозділів зокрема.

Маркетингова діяльність підприємства спрямована на те, щоб досить обґрунтовано, враховуючи запити ринку, встановлювати поточні і, головне, довгострокові (стратегічні) цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, визначати асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва і бажаний прибуток [4].

Основне завдання управління маркетингом полягає у тому, щоб синхронізувати процес управління елементами комплексу маркетингу у такий спосіб, щоб кожен з них, виконуючи своє функціональне призначення, одночасно сприяв підвищенню ефективності решти елементів і тим самим підвищував синергійний ефект [2].

На думку Л. В. Балабанової, управління маркетингом – це практичне здійснення ретельно продуманої інтегрованої політики підприємства на ринку, яка включає організацію, аналіз, планування, проведення заходів, спрямованих на досягнення певних цілей підприємства на ринку і контроль. Управління маркетингом – це сукупність заходів, що регулюють позицію підприємства на ринку за допомогою маркетингових функцій.

Згідно з Ф. Котлером, маркетинг – це система різних видів діяльності підприємства, що пов'язані між собою й охоплюють планування, ціноутворення, продаж, доставку товарів та надання послуг, в яких є потреба у наявних або потенційних споживачів, а також вид людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб через обмін [3].

А. О. Старостіна під маркетинговою діяльністю розуміє таку систему управління підприємством, яка спрямована на вивчення та врахування попиту і вимог ринку для обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств на випуск конкурентоспроможних видів про-дукції [5].

Гаркавенко розглядає управління маркетингом з огляду на функції менеджменту: планування маркетингу, організація маркетингу, мотивація персоналу, який бере участь у маркетингу та контролі маркетингу; ототожнює управління маркетингом і маркетинг-менеджмент, а також надає таке визначення маркетингового менеджменту: «Маркетинговий менеджмент – це управлінська діяльність, яка включає аналіз, планування, реалізацію і контроль заходів, спрямованих на формування та інтенсифікацію попиту на товари або послуги та збільшення прибутків».

Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві здійснюється у трьох напрямках: формування маркетингміксу, управління службою маркетингу, внутрішній маркетинг. Отже, модель управління маркетинговою діяльністю підприємства – це сукупність визначених суб'єктів, об'єктів, інструментів та методів управління, що у процесі взаємодії між собою спрямовані на ефективне управління маркетинговою діяльністю підприємства.

Зазначимо, що зростаюча роль маркетингу в діяльності господарюючих суб'єктів поступово знаходила відповідне відображення в побудові організаційно-управлінських структур та їх функціях. Як господарська функція маркетинг пройшов чотири етапи розвитку, таких як виконання функцій розподілу, організаційна концентрація (концентрація на функції продажу), виділення самостійної служби маркетингу і перетворення маркетингу на генеральну функцію управління підприємством. За таких умов підвищується значення внутрішнього маркетингу, що є інструментом підвищення мотивації співробітників, а отже, може розглядатися як складова управління маркетинговою діяльністю. Основними функціональними напрямками, які підприємство може використовувати в сфері внутрішнього маркетингу, є організація тренінгів, лідерство та підтримка, внутрішні комунікації та діалог, зовнішні комунікації, планування, заохочення, використання техно-логій, внутрішні дослідження.

При організації маркетингової діяльності будівельного підприємства необхідно врахувати ряд особливостей, а саме: суб'єктивний фактор при виборі замовником підрядної будівельної організації, коли визначальним є рівень особистих стосунків керівників підприємств, попередній досвід спільної роботи, рекомендації спільних знайомих, матеріальна зацікавленість осіб, уповноважених приймати рішення про вибір підрядника; високий ступінь фінансових та іміджевих ризиків при виконанні будівельних робіт на об'єкті, кошторисна вартість якого порівняна з річним оборотом фірми; низька мобільність будівельної організації; яскраво виражений колективний характер роботи; необхідність диференційованого, максимально коректного підходу до підприємств-конкурентів.

Список використаних джерел

1. Анін В.І. Оптимізація стратегій будівельної організації в ринкових умовах: монографія / В. І. Анін. – К.: «Ратібор», 2004. – 242 с.
2. Гнатенко М.К. Основи менеджменту та маркетингу: Навч. посібник / О. А. Карлова, С.І. Плотницька, М.К. Гнатенко. Харків: «Друкарня Мадрид», 2016. – 228 с.
3. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент. [Підручник] / К. Л. Келлер, Ф. Котлер, А. Ф. Павленко та ін. – К.: «Хімджест». – 2008. – 720с.
4. Липчук В. В. Маркетинг: основи теорії та практики: навч. посіб. / В. В. Липчук, Ф. П. Дудяк, С. Я. Бугіль. - Львів : “Новий світ-2000”; “Магно- лія плюс”, 2003. – 288 с.
5. Старостіна А. О. Маркетинг: [Навч. посіб.] – 2-ге вид., переробл. і доп./ А. О. Старостіна, О. В. Зозульов— К.: Знання-Прес, 2003. – 326с.

SMM – ЦІЛІ ТА НЕОБХІДНІСТЬ

ГНАТЕНКО М. К., канд. екон. наук, ст. викл.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Одне з важливих стратегічних завдань компанії, якщо вона не живе виключно миттєвою вигодою – є впізнаваність бренду. І тут у соціальних мереж є перевага перед друкованими ЗМІ, радіо і телебаченням. Це низька вартість одного контакту. В даному випадку, залучити одного відвідувача можна за меншу суму, ніж при використанні будь-якого іншого методу. Щоб зібрати власну групу, створити захід або висвітлити подію, не потрібно вкладати величезні суми. Як правило, все обмежується часовими витратами на розміщення інформації і доведення її до потенційних споживачів послуг або товарів.

SMM (social media marketing) – маркетинг у соціальних мережах, метою якого є створення лояльної до бренду спільноти і підвищення його впізнаваності серед аудиторії потенційних клієнтів. У рамках даної послуги профільними спеціалістами створюється сторінка або спільнота компанії-замовника в соціальній мережі, проводяться заходи із просування і

прихованого маркетингу, а також використовуються такі спеціалізовані інструменти залучення підписників і реклами послуг, як таргетована реклама. При цьому робота ведеться з тією соціальною мережею (або декількома з них), яка здатна дати найбільшу віддачу для бізнесу [1].

З чого почати та яку стратегію обрати для просування вашого продукту чи послуги? [2].

1. Вибрати соціальну платформу

Перший крок у створенні плану SMM - вибрати ті соціальні мережі і платформи, через які ваш бренд буде взаємодіяти з аудиторією. У цьому питанні є два важливих нюанси, які необхідно врахувати при прийнятті цього рішення.

По-перше, подумайте, що ви знаєте про свою компанію. Які платформи найкраще підходять для «голосів» вашого бренду? Чи є в маркетинговій команді фахівці, що мають досвід залучення аудиторії в конкретній соціальній мережі? Скільки годин ви можете виділити для SMM? Відповіді на ці питання допоможуть визначити, з яких каналів слід почати і скільки їх буде.

Друге питання - що ви знаєте про свою цільову аудиторію. Якщо ви ще не склали портрет потенційного покупця, почніть з нього. Вивчивши своїх клієнтів, з'ясуйте, на які соціальні мережі припадає більша частина їх онлайн-присутності. Подібні дослідження бажано робити хоча б раз на рік, оскільки демографічні особливості аудиторії можуть мінятися.

Наприклад, хоча в Facebook як і раніше випереджає за популярністю інші соціальні мережі серед підлітків, самі підлітки найбільш важливою для себе платформою називають Instagram. Точно так само, LinkedIn більш популярна серед дорослих користувачів, ніж Twitter, а ось Twitter більше приваблює чоловіків, ніж жінок-користувачів.

2. Залучити аудиторію

Після визначення платформи, на якій ви будете розміщувати свій контент, очевидним наступним кроком буде публікація самого контенту. Звичайно, для SMM недостатньо просто розміщувати пости і сподіватися, що ваші читачі будуть самі ними ділитися з друзями. Щоб привернути передплатників і взаємодіяти з цільовою аудиторією через соціальні профілі, потрібно враховувати кілька факторів.

У першу чергу, це так званий «голос» вашої компанії. Перш, ніж почати публікувати повідомлення в соцмережах, важливо вирішити, яким ваш бренд хоче виглядати в очах споживача. Високопрофесійним і авторитетним, довірливим або веселим? На це питання немає однозначної відповіді: онлайн-голос вашої компанії - це той образ, який з більшою ймовірністю приверне вашу цільову аудиторію. Портрет цільової аудиторії, про який ми говорили вище, повинен допомогти знайти відповідь на питання, як вам слід звертатися до вашим передплатникам в соціальних мережах.

Важливо також визначити типи контенту, яким ваша компанія має намір поділитися з клієнтами. Багато хто йде по шляху найменшого опору, просто копіюючи в соцмережі посилання на свої статті в блогах - але цей спосіб представляє мало цінності для ваших читачів. Адже якби вони хотіли почитати ваші пости в блозі, вони б просто зайшли на ваш сайт!

Так що ж публікувати в соцмережах? Можна розміщувати практичними будь-який вид контенту - від зображень до цитат і рекламних пропозицій. Щоб зробити зміст сторінки цікавим, корисно слідувати популярному «80/20». Воно передбачає, що 80% публікуючого контенту повинно бути інформативними і розважальними, і лише 20% можуть ставитися до продажів, продуктів або послуг. При грамотному застосуванні цього правила будьте впевнені, що ваші сторінки в соціальних мережах залучають користувачів, а не відштовхують їх своєю рекламною.

І, нарешті, дотримуйтеся графіка публікацій контенту - несвоєчасна присутність в соціальній мережі може бути гірше, ніж його повна відсутність. Чи не доведені до розуму або занедбані акаунти в соціальних мережах можуть багато розповісти про вашу компанію і виставити її не з найкращого боку.

3. Виміряти результати

Не варто просто сподіватися на те, що ваші акції в соціальних мережах працюють ефективно. Щоб бути впевненим у результатах соціальних кампаній, необхідно регулярно вимірювати їхні показники. Здавалося б, соціальні мережі - це та область, до якої важко «прикласти лінійку», а деякі навіть стверджують, що залученість аудиторії і впізнаваність бренду не можна виміряти. Це помилка. Будь-яку активність в інтернеті можна виміряти тим чи іншим способом. І якщо ви полінітитеся розібратися з інструментами вимірювання результатів своїх дій, то ніколи не дізнаєтеся, що працює, а що ні, де потрібно натиснути, а де перестати витратити час і кошти.

Як же виміряти ефективність маркетингу в соцмережах на практиці? Насамперед, потрібно визначити цілі вашої SMM-кампанії. Можливо, ви вирішили створити інформаційний фон для запуску вашого продукту або послуги? Або ви використовуєте соціальні мережі для залучення аудиторії? Якщо так, то слід поставити собі питання: що являє собою залучення користувачів для вас? Зростання числа передплатників, більше згадок в соціальних мережах, підвищення індексу впливовості в соцмережах (Klout Score) або інші метрики? Без конкретно поставлених цілей отримані дані не будуть мати ніякого сенсу і цінності для вас.

Якщо метою є залученість користувачів в спілкування з компанією на сторінках соцмереж, одним із способів її вимірювання є створення системи балів, що ранжує результати за ступенем їх значущості для вас. Наприклад, ідеальною метою з позиції охоплення користувачів в Facebook буде не лайк на сторінці вашої компанії, а перепост ваших публікацій. У такій системі зміни лайк можна оцінити в один пункт, а репост - у п'ять пунктів. Аналізуючи результати кампанії по такій шкалі, можна зрозуміти, які типи повідомлень більш ефективні для вашого бізнесу.

Багато соціальних медіа-платформ пропонують інструменти аналітики, які допоможуть дізнатися, наскільки ефективно ви досягаєте своїх цілей - наприклад, Facebook Insights, аналітика Twitter і ВКонтакте.

Можливо, процес використання соціальних мереж для маркетингу і може здатися складним, але вас це не повинно лякати. Слідуючи цим трьома кроками - вибрати соціальну платформу, залучити аудиторію, виміряти результати - ви зможете створити план SMM, який буде служити вашому бізнесу зараз і в майбутньому.

Враховуючи той факт, що усім бізнесам потрібен потік клієнтів, саме соціальні мережі є величезним джерелом трафіку, що дає високий рівень вірусності. І завдяки вірусному ефекту розповсюдження інформації в соцмережах, за мінімальний термін можна залучити максимум користувачів на ресурс.

Список використаних джерел

1. SMM, маркетинг у соціальних мережах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lemarbet.com/ua/internet-marketing/smm-marketing-v-sotsialnyh-setyah/>
2. Як створити план маркетингу в соціальних мережах (smm) з нуля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://webspirit.com.ua/blog/6-jak-stvoryty-plan-marketynhu-v-socialnykh-merezhakh-\(smm\)-z-nulja](http://webspirit.com.ua/blog/6-jak-stvoryty-plan-marketynhu-v-socialnykh-merezhakh-(smm)-z-nulja)

КЛАСИФІКАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ

КОЛОНТАЄВСЬКИЙ О. П., канд. екон. наук, доц., **ГАЛИЦЬКА А. М.**, студентка
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Термін «маркетингові рішення» відноситься до реалізації функцій маркетингу. Його поява пов'язана зі становленням розуміння маркетингу як концепції управління, орієнтованої на споживача. В цьому випадку маркетингові рішення можна розглядати як невід'ємний елемент управлінських рішень.

Для вищого управлінського персоналу фірми, що приймаються в сфері маркетингу рішення, в більшій мірі, пов'язані зі стратегічними, інноваційними проблемами, які мають високий ступінь невизначеності і є ризикованими внаслідок відсутності інформації в достатньому обсязі. Причому невизначеність створюється не тільки через дії навколишнього середовища, а й через прийнятих фірмою та іншими учасниками ринку рішень. Середній управлінський персонал в значній мірі концентрує свою діяльність на вирішенні тактичних і оперативних проблем, пов'язаних з реалізацією рішень, прийнятих в сфері маркетингу. Крім того, ця категорія управлінців задіяна і в процесі вироблення стратегічних та інноваційних рішень. Отримані ними дані про зміни економічної кон'юнктури, про зміни внутрішнього середовища підприємства сприяють прийняттю стратегічних рішень в сфері маркетингу. Необхідність своєчасного прийняття стратегічних і тактичних рішень, заснованих на постійному контролі і вивченні ринку, призводить до того, що прийняті рішення мають безперервний, постійний характер. [1]

Погано структуровані рішення значно складніше для дослідження. При цьому частина елементів системи дослідження залишається невідомою, причинно-наслідкові зв'язки мало вивчені або слабо піддаються вивченню. В цьому випадку формалізовані методи не можуть використовуватися також ефективно, як для першого класу рішень. Тому для розробки і прийняття рішень цього класу необхідно використовувати як формалізовані, так і неформалізовані процедури, активно залучати експертів для участі в цьому процесі. Третій клас маркетингових рішень - неструктуровані рішення - являє собою найбільш складну для маркетолога сукупність. Про елементи системи і системи причинно-наслідкових зв'язків в даному випадку говорити не доводиться. Ситуація відрізняється малою передбачуваністю, тому всі рішення приймаються тільки експертним шляхом, а їх ефективність украй мала. [2]

За рівнем інформованості про стан проблеми, маркетингові рішення класифікуються наступним чином: прийняття рішень в умовах визначеності; прийняття рішень в умовах ризику; прийняття рішень в умовах невизначеності. За кількістю осіб, що беруть участь в процесі прийняття рішень, рішення бувають наступних видів: рішення з одним учасником, рішення з багатьма учасниками.

За масштабами рішення можуть бути: глобальними, затримуючи всю організацію в цілому; локальними, що стосуються тільки однієї її частини або сторони діяльності. Відповідно до тимчасовим горизонтом можна говорити про: перспективних рішеннях, наслідки яких будуть відчуватися тривалий час; поточних, орієнтованих на потреби сьогодення. Залежно від тривалості періоду реалізації прийнято виділяти: довгострокові (понад 5 років); середньострокові (від року до 5 років); короткострокові (до одного року) рішення.

За ступенем обов'язковості виконання рішення розділяються на: директивні - зазвичай приймаються вищими органами управління в стабільних умовах з приводу найбільш важливих проблем організації і призначені для обов'язкового виконання; рекомендаційні - готуються дорадчими органами різного роду комітетами або комісіями. Їх виконання бажано, але не обов'язково; орієнтують; є як би маяком для інших. По предмету дослідження маркетингові рішення можна класифікувати наступним чином: зміни цінової політики, товарної політики, стратегії стимулювання збуту, зміни якості товару і послуг та ін.

Рішення в сфері маркетингу спрямовані на розробку і реалізацію стратегій маркетингу. Маркетингові стратегії є найбільш складною складовою економічної стратегії фірми, оскільки включають в себе досить багато елементів і охоплюють різні сторони діяльності компанії: товарна стратегія, стратегія якості товару (послуги), стратегія ціноутворення, стратегія просування товару, стратегія стимулювання збуту. Товарна стратегія є стратегією вдосконалення товару, асортиментну політику компанії і ін. Стратегія якості-спрямована на поліпшення якості товарів, що випускаються або послуг. Цінова стратегія-це стратегія встановлення цін. Стратегія стимулювання збита спрямована на розробку різних заходів, пов'язаних з поліпшенням реалізації товару. Важливим фактором в просуванні товарів і послуг, а також збільшення попиту споживачів-є стратегія ціноутворення і стимулювання

збуту. Розглянемо коротко ці стратегії. Цінова політика - це встановлення (визначення) цін, що забезпечують виживання підприємства в ринкових умовах; включає вибір методу ціноутворення, розробку цінової системи підприємства, вибір цінових ринкових стратегій та інші аспекти. Існують три основні цілі цінової політики: забезпечення виживаності; максимізація прибутку; утримання ринку. Цінові стратегії - обґрунтований вибір з кількох варіантів ціни (або переліку цін), спрямований на досягнення максимальної (нормативної) прибутку для фірми на ринку в рамках планованої періоду. Ціновий стратегічний вибір - це вибір стратегій заснований на оцінці пріоритетів діяльності фірми. До стратегічних цілям компанії слід віднести: збільшення числа споживачів, збільшення товарообігу компанії, виконання показників плану продажів. Специфічними цілями компанії можуть бути: прискорити продаж найбільш вигідних послуг або товарів, надати регулярність збуту, надати протидію виниклим конкурентам, оживити продаж послуги, збут якої переживає застій і ін. Разовими цілями стимулювання збуту є-отримати вигоду з щорічних подій, скористатися окремою сприятливою можливістю (річниця створення фірми, відкриття нової філії і т.п.) і ін. Вибір засобів стимулювання, в загальному, залежить від поставлених цілей.

Таким чином, в залежності від результатів проведеного маркетингового дослідження, будь-яка компанія, що діє в умовах ринку, повинна виробити свою стратегію поведінки. Для того, щоб прийняти раціональне рішення в удосконаленні маркетингової діяльності організації необхідно ґрунтуватися на інструменти прийняття маркетингових рішень. [3]

1. Державна програма розвитку туризму в Україні до 2010 року. -Київ, 2002
2. Євдокименко В.К. Регіональна політика розвитку туризму. -Чернівці: Прут, 1996.
3. Закон України "Про туризм" (15 вересня 1995р.). - К., 1995.

МЕСТО КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В КОМПЛЕКСЕ МАРКЕТИНГА ОРГАНИЗАЦИИ

КУРЫЛО О. В., магистр психол. наук,

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, Республика Беларусь

Цель маркетинга состоит в обеспечении предприятия информацией о целесообразных направлениях деятельности, с точки зрения нынешних и будущих потребностей рынка. Одним из инструментов, который позволяет применить в единстве и взаимосвязи стратегию, и тактику активного продвижения к потребностям потенциальных покупателей, является маркетинговая политика коммуникаций.

Если маркетинг – это разновидность человеческой деятельности, направленная на удовлетворение потребностей потребителей посредством обмена, то маркетинговые коммуникации обеспечивают взаимосвязь между производителями и потребителями товаров в процессе обмена. Это единый комплекс, объединяющий участников, каналы распространения и приемы коммуникации предприятия [3].

Комплекс коммуникаций представляет собой целостную совокупность управляемых коммуникационных элементов, манипулируя которыми предприятие имеет возможность представить товар или услугу в привлекательном свете для целевой аудитории.

Процесс коммуникации является механизмом продвижения, которое представляет собой обращение производителя к потребителю с целью представления продукции компании в привлекательном для целевой аудитории виде.

Комплекс продвижения – это сочетание коммуникационных стратегий, к которым предприятие прибегает для того, чтобы довести до потребителей преимущества того или иного товара и побудить их к его приобретению.

Коммуникационная стратегия разрабатывается в рамках общей маркетинговой стратегии предприятия и реализуется благодаря использованию отдельных элементов.

Реклама – любая оплаченная форма обезличенного представления и продвижения товаров, услуг, идей [1].

Стимулирование сбыта – разнообразные краткосрочные поощрительные меры, направленные на поощрение покупки или продажи товара, или услуги.

PR (связи с общественностью) – разнообразные программы, созданные для продвижения и (или) защиты имиджа предприятия и его товаров.

Личная продажа – непосредственное взаимодействие с одним или несколькими потенциальными покупателями в целях организации презентаций, ответов на вопросы и получения заказов.

Прямой маркетинг – способ продвижения продукта, при котором используется прямая коммуникация с потребителями.

Все коммуникационные элементы различаются: по характеру и по направлению воздействия.

По характеру они могут воздействовать на чувства или разум; оказывать персональное либо неперсональное, длительное или кратковременное воздействие. Например, такие мероприятия по стимулированию сбыта, как дегустации или раздача бесплатных образцов продукции, являются кратковременными, но интенсивными средствами воздействия на потенциальных покупателей. Пропаганда, как правило, воздействует на логику, разум покупателей и оказывает на них длительное и устойчивое воздействие.

Любой процесс коммуникации включает в себя следующие элементы:

- отправитель информации (отдельное лицо или организация);
- сообщение (текст, изображение);
- средства (каналы передачи информации: газеты, радио, телевидение и пр.);
- получатель информации (целевая группа, отдельное лицо).

Рассмотрим элементы коммуникационного процесса более подробно [1].

Отправителем информации может выступать предприятие-производитель, посредник, оптовый или розничный торговец. Сообщение должно вызывать у потенциальных потребителей ощущение целесообразности и желания покупки.

Выбор средства и канала передачи информации определяется, с одной стороны, характером сообщения, а с другой – характером целевой группы покупателей. При выборе средства и канала передачи информации необходимо иметь в виду, что:

- радио хорошо использовать для воздействия на владельцев автомобилей;
- телевидение представляет широкую аудиторию для рекламы товаров длительного пользования, решения, о покупке которых обычно принимаются в кругу семьи;
- коммерческое письмо – для прямого, персонального выхода на потенциального покупателя;
- специализированные журналы – для специалистов, принимающих решение о покупке инвестиционных товаров.

Получателем информации является целевая группа или отдельное лицо [3].

Целевая группа (аудитория) – это группа потребителей, на которую направлена коммуникационная стратегия. От правильного определения целевой аудитории в существенной степени зависит как выбор стратегии, так и эффективность комплекса коммуникаций. Целевыми аудиториями могут быть не только группы реальных и потенциальных потребителей, но и отдельные лица, а также широкие слои общественности.

Исходя из определенной целевой аудитории, предприятие может выбрать один из вариантов коммуникационной стратегии:

1) стратегия притягивания направлена на конечного потребителя, пользователя товара (услуги). Такой способ продвижения товара вызывает спрос конечного потребителя, побуждая его обращаться в компанию или в предприятия розничной торговли;

2) стратегия проталкивания предполагает, что продвижение направлено на торгового посредника в расчете на то, что он сам будет продвигать товар по каналам распределения к

конечному потребителю. Процесс принятия решения о продвижении включает разработку коммуникационной программы, ее реализацию и оценку эффективности.

Разработка коммуникационной программы состоит из нескольких этапов:

На первом этапе определяется целевая аудитория, после ее выбора – цели коммуникации, которые должны быть измеримы, рассчитаны на определенный период времени и конкретную целевую аудиторию. Определив цели, предприятие разрабатывает бюджет коммуникационной программы. Существует несколько вариантов разработки бюджета:

- метод составления бюджета как процента от продаж, который учитывает объем предыдущих или предполагаемых продаж;
- метод конкурентного паритета, т.е. копирование абсолютного уровня затрат конкурентов или уровня затрат, пропорционального доле рынка конкурента;
- метод составления бюджета по остаточному принципу, при котором деньги на продвижение выделяются только после того, как учтены все остальные расходы;
- метод составления бюджета на основе целей и задач, при помощи которого предприятие определяет цели своей коммуникационной программы, намечает задачи, вытекающие из этих целей, рассчитывает затраты на выполнение этих задач;
- другие методы [2].

После составления бюджета, опираясь на аналитический подход и опыт, осуществляют выбор коммуникационных элементов – рекламы, стимулирования сбыта, личных продаж, PR и прямого маркетинга.

Завершив создание коммуникационной программы, составляется график использования ее элементов, который включает в себя последовательность реализации программ и чистоту их использования за определенный период.

Завершающим этапом коммуникационной программы является определение ее эффективности на основе системы тестов.

Список использованных источников

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. СПб: Питер, 2009. – 363 с.
2. Голубкова Е. Н. Маркетинговые коммуникации / Е. Н. Голубкова. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 259 с.
3. Панкратов Ф. Г. Рекламная деятельность: учебник для студентов высших учебных заведений – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 295 с.

ОПИС ТА СЕГМЕНТАЦІЯ ЦІЛЬОВОЇ АУДИТОРІЇ В ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

ПОЛОВИНКА В. А., асист.

Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

Для досягнення високих показників конверсії, підвищення рівня лояльності покупців, та оптимізації коефіцієнту зворотності маркетингових інвестицій серед іншого важливим є аналіз цільової аудиторії бренду/товару/послуги та чітке формулювання повідомлення до неї. Від повноти зібраної інформації та якості її обробки залежить ефективність налаштувань кампаній таргетованої реклами, формування певного іміджу бренду.

Відмінністю каналів інтернет-маркетингу є наявність тонких налаштувань таргетингу. Це дає можливість звернутися до потрібної аудиторії в потрібний їй час та в зручному для неї місці. Важливим також є донести певні цінності для окремих груп аудиторії. Тож актуальною проблемою є складання унікальної торгової пропозиції, особливо в нішах з середнім та високим рівнем конкуренції. Потенційним покупцям у відповідь на їх пошуковий запит або як результат націлювання рекламних кампаній щодня пропонується безліч схожих за ціною та характеристиками пропозицій. Відволікти покупця від конкурентів

можна за допомогою привабливості його уваги до певних характеристик товару що важливі саме для нього, описати додаткові цінності товару, або вплинути на процес прийняття рішення підтвердженням очікувань покупця у формулюванні пропозиції або виразити протилежну його страхам та стримуючим факторам ситуацію.

Для реалізації зазначеного вище підходу треба спочатку сегментувати цільову аудиторію за стійкими ознаками (соціально-демографічними характеристиками, стилем життя, очікуванням від покупки та взаємодії з продуктом/послугою/брендом, інформацією що їх оточує та іншим), і опираючись на ці дані скласти релевантне та унікальне повідомлення або пропозицію для кожної групи цільової аудиторії окремо.

Рівні опису цільової аудиторії: загальний рівень, рівень товарної групи, рівень бренду.

Методи та інструменти опису цільової аудиторії:

1. За методом «5W» описується що – what – тип товару; хто- who – тип споживача; чому – why – тип мотивації; коли – when – в які моменти відбувається покупка; де – where – канали реалізації товару.

2. Портрет споживача (Buyer Persona) – передбачає складання портрету ідеального клієнта бренду/товару/послуги. Для реалізації методу описуються існуючі покупці або складаються картки портрета образу ідеального користувача.

3. Карти емпатії – є альтернативою портрету споживача, карти емпатії дають можливість з'ясувати приховані потреби користувача що впливають на процес прийняття рішень, а також побачити та описати товар/бренд/послугу з точки зору потенційного покупця. За цією методикою в спеціальні шаблони вносять наступну інформацію: цілі що стоять перед споживачем, його опис, що бачить споживач, що він говорить, що він робить, що чує, його думки та почуття, а також хвилювання споживача та майбутні вигоди, що їх очікує або отримає споживач.

Таким чином ефективна маркетингова стратегія та стратегія комунікації для каналів та інструментів інтернет-маркетингу будується наступним чином: по-перше треба детально описати цільову аудиторію та потенційного покупця, використовуючи методи зазначені вище; після опису аудиторію сегментують та розробляють окремі повідомлення та окремі стратегії взаємодії і комунікації з різними групами цільової аудиторії, опираючись на їх цінності та очікування; наступним етапом є детальне налаштування інструментів залучення аудиторії; як тільки отримано дані щодо ефективності проведених кампаній їх аналізують щодо досягнення цілей, отриманого коефіцієнту конверсій, показників зворотності маркетингових інвестицій.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ВНЗ

САЛОГУБОВА В. М., канд. екон. наук, доц.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

Для планування та вдосконалення політики маркетингових комунікацій ВНЗ перш за все необхідно визначити його місію, оскільки вона може бути потужним інструментом, як для зміцнення інфраструктури університету, так і для залучення і підтримки нових студентів.

Місія вишу полягає у забезпеченні навчального середовища, в якому студенти можуть повністю відкритися, критично мислити, формувати, зберігати та передавати знання, вміння та цінності, які допоможуть поліпшити якість їхнього життя. Університет прагне допомогти студентам зрозуміти світ, в якому вони живуть, і реалізувати свій інтелектуальний, фізичний та людський потенціал.

Також, задля вдосконалення політики маркетингових комунікацій, доцільною є розробка маркетингової стратегії на основі довгострокової загальної стратегії університету. Коли розробляється маркетингова стратегія, короткострокові плани встановлюються на 1 рік і узгоджуються з маркетинговою комунікаційною стратегією. Університет та факультети

зазвичай встановлюють такі плани на той же рік, і після цього вони можуть коригуватися. Це планування має більш тактичний характер, в якому перелічені певні маркетингові комунікаційні заходи з важливими деталями [1].

Процес планування завжди пов'язаний з контролем. Незважаючи на відсутність фінансових, людських та інших ресурсів, важливо, щоб університет і факультети приділяли йому більше уваги. Неможливо планувати діяльність в сфері маркетингових комунікацій без належного контролю. При цьому організатори планування не мають необхідного зворотного зв'язку для поліпшення процесів планування. Наприклад, неможливо підготувати якісні освітні програми для студентів, не з'ясовуючи їх очікувань і вимог.

Також варто визначити зацікавлені аудиторії які важливі для ВНЗ, а саме:

- а) абітурієнти;
- б) поточні студенти: українські студенти; іноземні студенти;
- в) персонал: академічний; адміністративний; технічний;
- г) випускники;
- д) ЗМІ;
- е) інші ВНЗ: українські ВНЗ; закордонні ВНЗ.

Слід зазначити, що саме абітурієнти є найважливішою цільовою групою, і саме на них необхідно спрямовувати свої маркетингові зусилля.

Існують конкретні цілі щодо кожної із зацікавлених сторін. Тому деякі ВНЗ створюють стратегічні плани, які дозволяють їм більш детально описувати способи досягнення цілей, що поставлено. Дуже важливим є також тип взаємозв'язку між різними зацікавленими сторонами. Наприклад, для студентів ключовими складовими освіти є співпраця з компаніями і викладачами, які надають спеціалізовані знання. У цьому випадку необхідно, щоб співробітництво всіх трьох зазначених груп було враховано при стратегічному плануванні [2].

У табл. 1 представлені основні зацікавлені сторони та інструменти, які допомагають виміряти ефективність маркетингових комунікацій.

Вимірювання ступеня досягнення цілей грає ключову роль в процесі контролю. Наприклад, вимір задоволеності студентів якістю освіти та обслуговування в університеті має бути необхідним компонентом будь-якого процесу контролю. ВНЗ повинні створити ефективну вимірювальну систему як невід'ємну його частину.

Таблиця 1 – Можливі засоби вимірювання ефективності маркетингових комунікацій

Зацікавлені сторони	Інструменти вимірювання
Абітурієнти	Кількість заявок на вступ Анкета вступника
Поточні студенти	Анкета задоволеності
Персонал	Анкета задоволеності
Випускники	Кількість випускників, які зацікавлені у діяльності ВНЗ
ЗМІ	Кількість публікацій, що присвячені діяльності ВНЗ
Інші ВНЗ	Кількість спільних проєктів

Задля ефективного використання інструментів маркетингової комунікації перед їх провадженням треба оцінити існуючі проблеми, до яких належать:

- 1) небажання академічного персоналу брати участь у проєкті маркетингових комунікацій ВНЗ / факультету;
- 2) брак професіоналізму — професійні фахівці з приватного сектора повинні більш активно брати участь в маркетингових комунікаціях університету і факультетів;
- 3) нечіткий розподіл і визначення компетенцій;
- 4) поганий зв'язок між вищим керівництвом і факультетами;
- 5) інтуїтивне використання інструментів маркетингової комунікації;
- 6) студенти, які беруть участь в маркетингових комунікаціях ВНЗ / факультетів, недостатньо добре підготовлені до цієї діяльності і викликають багато двозначностей,

дублювання і, в деяких випадках, навіть, завдають більше шкоди, ніж користі представникам своїх установ.

Отже, для ВНЗ і його факультетів доцільно створити свій власний маркетинговий стратегічний документ і впровадити його в процес планування. Університет / факультети добре знають свої цільові аудиторії, але вони повинні більше зосередитися на всіх групах інтересів (комплексний підхід) — не тільки на деяких з них [3].

“Портфоліо” університету для зацікавлених сторін є специфічним, і в стратегічних рішеннях є проблеми — рекомендується визначити відповідні засоби маркетингової комунікації для кожної групи зацікавлених осіб для досягнення своїх індивідуальних цілей і більш комплексної розробки маркетингової стратегії.

Необхідно поліпшити процес контролю за маркетинговими комунікаціями — створення відповідної системи управління з інтегрованою вимірювальною складовою. Нарешті, інтегровані маркетингові комунікації, соціальні мережі та впровадження інструментів маркетингових комунікацій з приватного сектора — це майбутній спосіб для університету поліпшити свої зв'язки з цільовими аудиторіями.

Одним з ключових чинників успішної маркетингової комунікації у вищих навчальних закладах є вибір правильної форми спілкування. Ключову роль має відігравати веб-просування в різних формах, таких як власний веб-сайт університету і рейтинги університетів.

Прямий контакт зі студентами — це ще один тип засобів маркетингових комунікацій, які необхідно розвивати. Абітурієнти часто цікавляться у попередніх закладах, щоб отримати інформацію про навчальні можливості в окремих університетах. Також рекомендації знайомих і родичів теж впливають на потенційного учня, а добра порада від близького друга може вплинути на вибір університету. Загальний образ факультету, особистий досвід студентів і випускників та саме якість освіти – це важливе джерело отримання інформації про навчання в університеті.

Література

1. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : Навч.-метод. посібник для сам. вивч. дисц. — К. : КНЕУ, 2012. — 272 с.
2. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика : Навчальний посібник. — К. : Видавничий дім «Професіонал», 2009. — 320 с.
3. Примак Т. Дизайн реклами для вищих навчальних закладів освіти в Україні // П'ята міжнародна конференція «Маркетинг в Україні». К. : УАМ, 2014. — С. 84-86.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

ФЕДОТОВА И. В., канд. экон. наук, доц., ЗИНЧЕНКО В. В., студент,
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В условиях ужесточения конкуренции на рынке автотранспортных услуг и ограниченного круга потребителей автотранспортные предприятия уже не могут ориентироваться только на рост рынка и постоянное привлечение новых клиентов, так как делать, это становится сложнее. Все большее значение приобретает удержание уже существующих потребителей. Лояльность является тем условием, при котором потребители совершают регулярные покупки определенной марки. С экономической точки зрения лояльность выгодна предприятиям, так как способствует удержанию потребителей.

Лояльность является основным показателем уровня взаимодействия потребителя и предприятия, причем в современной научной литературе [1-3] выделяют две её стороны: поведенческую и воспринимаемую. И поведенческая, и воспринимаемая лояльность включают в себя ряд компонент, которые могут быть использованы для измерения лояльности.

В современной научной литературе существуют различные подходы и показатели при измерении лояльности потребителя. Одна группа авторов оценивает лояльность в целом, не выделяя отдельные ее стороны [4,5]. Другой подход, позволяет измерить отдельно воспринимаемую и поведенческую лояльность [1-3]. Поведенческая лояльность определяется поведением потребителя при покупке, а воспринимаемая лояльность формируется предпочтениями и мнениями потребителей.

Отсутствие в современной литературе единства мнений относительно критериев измерения лояльности потребителей, а также слабое обоснование применяемых показателей, которые не в полной мере отражают составляющие элементы процесса формирования лояльности, затрудняют определение лояльности потребителей услуг. Поэтому возникает научная задача по обоснованию показателей лояльности и разработке методики оценки лояльности потребителей автотранспортных услуг.

Для решения поставленной задачи воспользуемся системным подходом и рассмотрим процесс формирования лояльности как совокупность субъекта (того, кто совершает воздействие) и объекта (на что или кого направлено воздействие). В данном случае объектом системы формирования лояльности является потребитель услуг (и его процессы), а субъектом – предприятие, предоставляющее услуги (АТП). При этом АТП совершает воздействие на потребителя с помощью различных стимулов, а в качестве обратной связи получает информацию о реакции потребителя на стимулы, для изучения его поведения и отношения.

Исходя из системы формирования лояльности потребителя, можно выделить факторы, на которые АТП может воздействовать напрямую, и поддающиеся только косвенному влиянию. К первой группе относятся факторы, характеризующие процесс предоставления и свойства услуг АТП – это показатели качества конечной услуги, ее технико-функциональные особенности, контакты с персоналом в процессе предоставления услуги и ощущаемая потребителем ценность услуги. Изменяя эти факторы, АТП воздействует на уровень лояльности потребителя. Ко второй группе относятся внутренние факторы потребителя, характеризующие эмоциональное отношение и намерения потребителя услуг. Непосредственно на эти факторы АТП не оказывает влияние, и их изменение зависит от внутренних процессов потребителя. Выделяются следующие показатели для измерения воспринимаемой лояльности потребителя:

1 группа – удовлетворенность потребителя:

1) удовлетворенность инструментальным качеством (ключевыми выгодами):

- качеством конечной услуги (безопасность и точность перевозок, сохранность груза, своевременность отправления и доставки);

2) удовлетворенность функциональным качеством (качеством процесса):

- технико-функциональными особенностями (наличие требуемого подвижного состава в хорошем состоянии, способность выделять необходимое количество транспорта ежедневно для потребителя);

- контактами (материальная оснащенность, обходительность, профессионализм, квалификация персонала, уровень коммуникации, индивидуальная работа с потребителем);

3) ощущаемая ценность услуги:

- ценностью услуги (стоимость услуг, гарантия, ценовая толерантность потребителя, нечувствительность к ценовым действиям конкурентов);

2 группа – намерения и отношение потребителя:

1) осведомленность и намерения потребителя (осведомленность об альтернативах, намерения дальнейшего сотрудничества, намерения рекомендовать услуги);

2) эмоциональная привязанность потребителя (чувство уважения, дружбы, доверия, привычки, предпочтения).

Поведенческую лояльность можно измерить с помощью следующих показателей, которые в наибольшей степени характеризуют характер взаимодействия с потребителем: увеличение покупок; поддержание достигнутого уровня взаимодействия; доля в бизнесе клиента; регулярность (периодичность) покупок; уровень продолжительности деловых отношений с

потребителем.

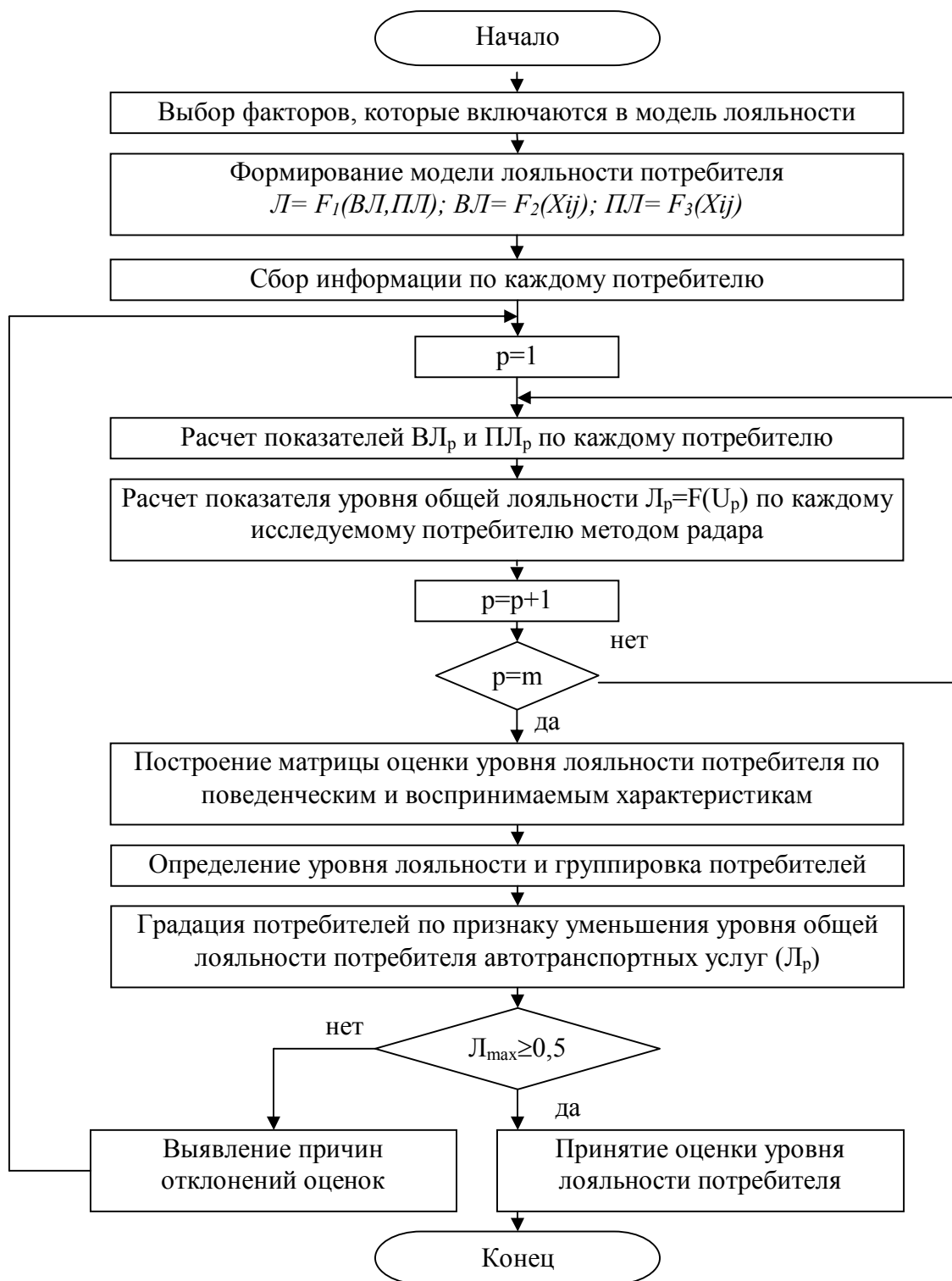


Рисунок 1 - Алгоритм расчета уровня общей лояльности потребителя автотранспортных услуг

Условные обозначения:

L – уровень общей лояльности потребителя;

$ВЛ$ – уровень воспринимаемой лояльности;

$ПЛ$ – уровень поведенческой лояльности;

L_{max} – наибольшее значение L ;

U_p – конкретные значения характеристик X_{ij} , p -го потребителя;

m – количество исследуемых потребителей;

X_{ij} – j -ая оценка i -ой характеристики параметра уровня лояльности потребителя;

n – перечень качественных оценок уровня лояльности потребителя (высокий, средний, низкий).

Измерение уровня поведенческой и воспринимаемой лояльности предлагается осуществлять на основе использования метода радара, который позволяет наглядно графически представить результаты оценки. Определение типа лояльности потребителей предлагается осуществлять на основе построения матрицы лояльности потребителей к АТП, образованной показателями воспринимаемой и поведенческой лояльности клиентов. Потребители объединяются в группы, каждая из которых характеризуется определенным уровнем лояльности потребителя. Потребители с низким уровнем лояльности нуждаются в изучении причин их неудовлетворенности и в мероприятиях по повышению уровня лояльности. Алгоритм проведения оценки лояльности потребителей услуг приведен на рис. 1.

Предложенная методика дает возможность осуществлять дифференцированную оценку потребителей АТП, возможность сравнить клиентов предприятия между собой по ряду разных показателей, определять перспективы работы с каждым потребителем, выделять потребителей АТП, которым стоит уделять больше внимания.

Список использованных источников

1. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 896 с.
2. Лопатинская И.В. Лояльность как основной показатель удержания потребителей банковских услуг / И.В. Лопатинская // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – №3(29). – С. 20-32.
3. Цысарь А.В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления / А.В. Цысарь // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – №5. – 2002. – С. 55-61.
4. Aaker D.A. Managing Brand Equity / D.A. Aaker. – The Free Press, 1991. – p. 139.
5. Hofmeyr J. Commitment-Led Marketing / J. Hofmeyr, B. Rice. – John Wiley and Sons, 2000. –185 p.

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ФЕДОТОВА И. В., канд. экон. наук, доц., АБЕНДЕХ РАШЕД, студент,
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В условиях усиления конкуренции на рынке автотранспортных услуг важным элементом является построение имиджа предприятия. Он помогает потребителю идентифицировать данное предприятие и выделяет его среди многих других на рынке, способствует формированию долгосрочной привязанности к предприятию уже имеющихся заинтересованных лиц и обеспечивает кредит доверия со стороны общественности для удержания ранее достигнутых высот в сложных рыночных ситуациях.

Не смотря на большое количество научных разработок в области формирования имиджа предприятия, в достаточной мере не рассмотрены вопросы, связанные с исследованием процесса формирования имиджа автотранспортного предприятия, особенно в условиях нестабильной рыночной среды. Анализ исследований и публикаций в области современных концептуальных подходов к формированию имиджа предприятия [1-5] показал, что большинство авторов не уделяют достаточного внимания определению составных частей процесса формирования имиджа предприятия, нет однозначности в выделении этапов формирования имиджа. Следовательно, можно сделать вывод, что составляющие процесса формирования имиджа АТП и их взаимосвязь авторами практически не рассматривалась. Это не позволяет предприятию использовать в полной мере возможности для эффективного построения своего имиджа.

Формирование имиджа очень сложный многогранный процесс, связанный с эмоциональными и психологическими аспектами мышления. Те люди, которые занимаются созданием образа объекта, умеют управлять психическим настроем отдельного индивида,

фокусировать внимание потребителей только на положительных качествах услуги, вызывать определенные ассоциации, побуждать к массовым заказам, формировать такую оценку о предприятии, которая нужна руководству. Формирование имиджа происходит в основном за счет использования интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Для определения составляющих процесса формирования имиджа АТП целесообразно использовать процессный подход. Реализация процессного подхода заключается в переориентации с функционального управления на управление результатами, совокупность которых должна обеспечить повышение конкурентоспособности предприятия и его эффективности в целом. Для более четкого раскрытия его сущности воспользуемся методологией функционального моделирования IDEF0, которая разгружает деловой процесс и изучает более глубоко отдельные его этапы. Исходя из этапов построения имиджа предприятия, факторов на него влияющих, а также с использованием логического анализа предлагается следующий состав процесса формирования имиджа АТП, представленный на рисунке 1 в виде декомпозиционной диаграммы I-го уровня. Процесс представлен в виде последовательных взаимосвязанных subprocessов, каждый из которых имеет вход, выход, управляющие воздействие и механизм реализации.

Для создания имиджа необходимо предоставлять услуги соответствующего качества, иначе никакие средства маркетинговых коммуникаций не помогут. Потребитель может поверить рекламе, однако, при низком качестве услуги, при первой же возможности, «обманутый» клиент уйдет в другое АТП с более лучшим уровнем качества. Для того, чтобы создать репутацию предприятию, необходимо первоначально собрать информацию, провести сегментацию потребительского рынка, затем провести наблюдения на этих сегментах. Выяснить, чего же желает наш потребитель, какие основные требования к услуге потребитель выдвигает на первое место; чему он уделяет главную роль: цене, качеству, престижности и т.п. Все эти данные считаются входящей информацией. На рисунке 1 уже более подробно расписаны все необходимые действия. Оценив отношение потребителей к предприятию и определив уровень имиджа АТП, переходим ко второму этапу, а именно, разработке концепции имиджа. Сюда входит ознакомление с основными маркетинговыми средствами, которые способны эффективно повысить престиж АТП.

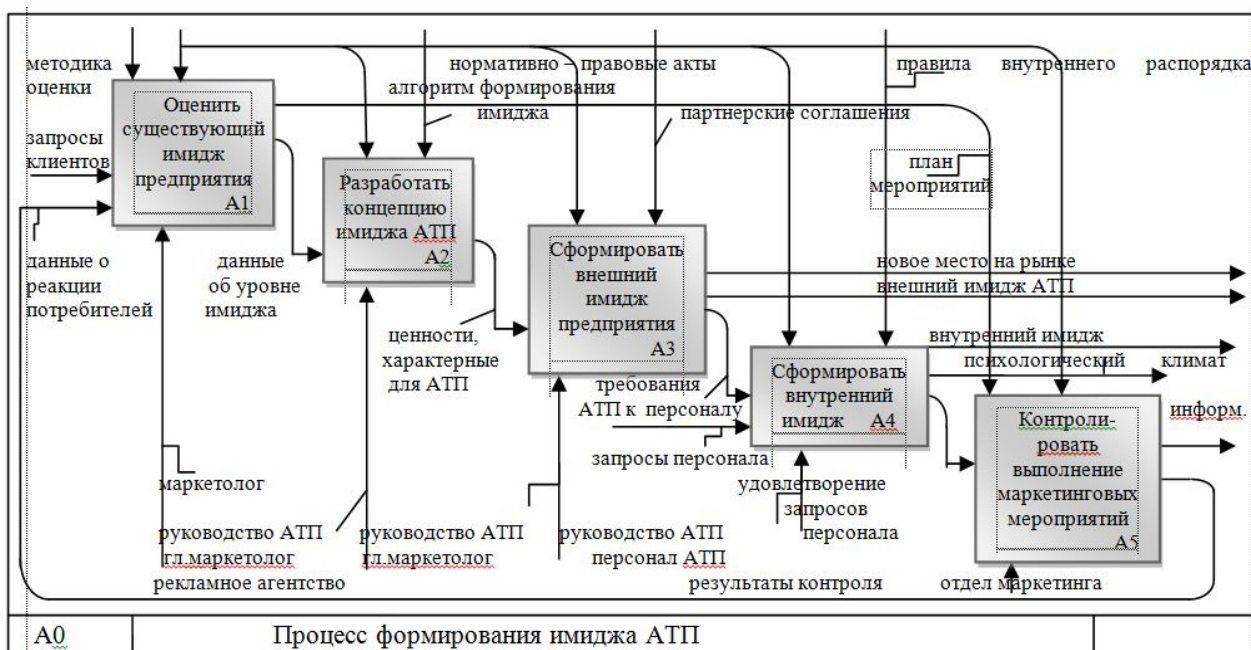


Рисунок 1 – Декомпозиционная диаграмма делового процесса формирования имиджа АТП I-го уровня

Анализируются основные ценности, характерные для АТП и отдельно для потребителей, планируется бюджет маркетинга, необходимый для реализации программы и т.д. Для более полного раскрытия процесса формирования имиджа разработаны функциональные блоки А3 и А4 в виде декомпозиционных диаграмм II-го уровня.

Предложен состав процессов формирования внешнего имиджа АТП (блок А3): формирование услуги; выбор ценовой политики; обеспечение продвижения услуг и их реализации; поддержание деловой репутации. На входе функциональных блоков – данные о качестве услуг, требования потребителей, значимые для потребителя характеристики услуг. На выходе – имидж предприятия, новые партнеры, новый уровень качества, информация потребителям.

Наравне с действиями, направленными на создание благоприятного внешнего имиджа АТП, подчеркивается вся важность и внутреннего имиджа, выступающего важным стимулирующим и мотивирующим фактором повышения деловой активности сотрудников, что является также слабо разработанной сферой знаний. Уважительное отношение к предприятию, осознание, что коллектив занят серьезным делом способствует сплочению и гармонии в бизнесе, ведь клиенты очень чувствительны к подобным проявлениям и восприимчивы к духу, царящему внутри предприятия. Руководству только на пользу, когда предприятие воспринимается как устойчивое, стабильное и внушающее доверие. При формировании внутреннего имиджа (блок А4) предложен следующий состав subprocesses: проведение кадровой политики; реализация программ по развитию персонала предприятия; разработка корпоративной культуры АТП; обеспечение благоприятного социально-психологического климата в коллективе; внутренний PR; создание системы мотивации сотрудников АТП. На входе блоков находятся данные о требованиях АТП к персоналу, ценности характерные для АТП, запросы персонала АТП. На выходе – внутренний имидж, корпоративный дух, социально-психологический климат, удовлетворение запросов персонала. Механизмом реализации всех процессов по формированию имиджа является персонал АТП.

Таким образом, с помощью процессного подхода выделены основные составляющие процесса формирования имиджа автотранспортного предприятия, который представлен в виде декомпозиционной диаграммы. Методология IDEF0 позволяет сформировать имидж с учетом всех сложностей делового процесса и показать наиболее эффективные его этапы (раскрывая при этом сложные ступени).

Список использованных источников

1. Ахтямов Т.М., Шкардун В.Д. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия / Ахтямов Т.М., Шкардун В.Д. // Маркетинг в России и за рубежом. Экономика. – 2001. – №3. – С.38-41.
2. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление, оценка эффективности / Г. Даулинг. – М.: ИМИДЖ-Контакт, Инфра-М, 2003. – 368 с.
3. Джи Б. Имидж фирмы: планирование, формирование, продвижение / Б. Джи. – СПб: Издательство «Питер». 2000. – 224 с.
4. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Методы создания гениальных идей / Ф. Котлер. – СПб: Нева, 2004. – 192 с.
5. Лукаш Ю.А. Имидж компании - «золотой ключик» успеха / Ю.А. Лукаш. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 112 с.

СПЕЦИФІЧНІ РИСИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

ШЕВЧЕНКО В. С., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова

Житлово-комунальне господарство – це соціально зорієнтоване ланка економіки країни, багатогалузевий господарський комплекс, функціональним призначенням якого є задоволення житлово-комунальних потреб населення, підприємств, установ і організацій, що забезпечує реалізацію відповідних прав і захист здоров'я громадян, сприяє соціально-економічному розвитку та зміцненню безпеки громадян.

Певною мірою особливості житлово-комунального сектору пов'язані також зі специфікою управління цією сферою та її підпорядкованістю. Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» органи місцевого самоврядування наділені значними повноваженнями у цій сфері [1].

У житлово-комунальному господарстві головним завданням в даний час є проведення реформ. Необхідність реформ житлово-комунального господарства назріла давно. Накопичені за багато років негативні тенденції в соціально-економічному розвитку країни і її регіонів, в тому числі в містах, стали надавати все більш відчутний негативний вплив на стан комунальної інфраструктури. В результаті продовжується наростати знос основних фондів у житлово-комунальному господарстві, знижується надійність роботи систем життєзабезпечення. Не створений дієвий механізм стимулювання ресурсозбереження, не забезпечуються стандарти якості обслуговування населення.

Є ще низка обставин, які впливають на формування попиту. Насамперед, це дотаційність житлово-комунального господарства. Низькі тарифи на житло не формують конкурентне середовище, оскільки платоспроможна, активна частина населення не переймається пошуком підрядників, які забезпечили б високу якість послуг за більш низькими, ніж діючі, цінами. Таким чином, практично відсутня ініціатива знизу, яка могла б сприяти обґрунтованому нормуванню постачання послуг і визначення базових тарифів. Дана група населення, маючи можливість встановлювати прилади, регулюючі та контролюючі споживання послуг не переймається цим, оскільки оплачує проживання за датованим споживчим тарифами, витрачаючи на це мізерно малу частину свого доходу.

З усього цього випливає, що існують дві великі проблеми, що перешкоджають регулювання діяльності локальних монополій і розвитку конкуренції у сфері житлово-комунального господарства: відсутність правової бази для регулювання діяльності локальних монополій та дотаційність житлово-комунального господарства і відсутність у ряді регіонів розділення функцій замовника і підрядника у ЖКГ.

Таким чином, бачимо, що проблем в комплексі ЖКГ багато, але всі вони вирішуються. Одним з важливих інструментів підвищення ефективності управління будь-якого підприємства (в тому числі і ЖКГ), є маркетинг, тому логічним продовженням роботи буде розгляд питань та ролі маркетингу.

Звичайно, на підприємствах міського господарства, як і для підприємств різних сфер діяльності, існують свої особливості побудови маркетингової діяльності і застосування маркетингових інструментів.

В цілому, підприємства міського господарства відносяться до некомерційних структур, тому до них застосовуємо так званий некомерційний маркетинг.

Некомерційна діяльність підприємств міського господарства спрямована на досягнення соціального ефекту, тобто визнання суспільством його корисності і ставить в основному завдання по пропаганді суспільної значущості і корисності їх діяльності, організації позитивної громадської думки, що сприяє розширенню, диференціації, поліпшення такої діяльності.

Некомерційний маркетинг вимагає точних і чітких знань цільової аудиторії з її перевагами, психологічним станом, уподобаннями, потребами [2]. Фахівці з маркетингу, створюючи, підтримуючи, змінюючи громадську думку про конкретну некомерційної діяльності, використовують всі прийоми і методи маркетингу. За допомогою системи комунікацій формується відповідний образ суб'єкта некомерційної діяльності, розробляються і застосовуються в практиці програми, що збігаються з інтересами широких верств суспільства, суб'єкти ринку можуть здійснювати певну підприємницьку діяльність для досягнення цілей, заради яких вони створені (реалізація відповідної літератури, атрибутики, предметів інтелектуальної власності, ксерокопіювання, безкоштовні концерти, вистави, спортивні заходи та ін).

В останні роки у зв'язку з розвитком у нашій країні ринкових відносин, розширенням можливостей зовнішньоекономічної діяльності значно зріс інтерес до маркетингу як до концепції ринкового управління.

Основна мета служби маркетингу на підприємстві ЖКГ - це створення постійно діючої системи збору, обробки та обміну об'єктивною інформацією між усіма структурними підрозділами для забезпечення стабільного, прогнозованого і керованого процесу збуту комплексу житлово-комунальних послуг.

Чітка структурна побудова маркетингу дає можливість правильно зрозуміти і розставити пріоритети в роботі, раціонально розподілити функціональні обов'язки між підрозділами підприємства ЖКГ в частині маркетингу і здійснювати контроль над їх виконанням.

На підприємствах міського господарства великий попит на ту чи іншу продукцію або послугу не означає отримання великих доходів, що характерно для комерційних організацій. Це пояснюється тим, що в більшості своїй некомерційні організації не в змозі покривати витрати, які потрібні на одного споживача, за рахунок доходів, отриманих від нього. Тому ці організації в силу виконання функцій, що задовольняють суспільні потреби, не можуть повністю знаходитись на самофінансуванні, а орієнтуються на зовнішні джерела фінансової підтримки.

В значній мірі гальмом у забезпеченні дієвості аргументів міського маркетингу виступає традиційна антимаркетингова орієнтація в організації, в тому числі і на підприємствах комунального господарства. Як відзначають фахівці, споживач комунальних благ користується ними майже задарма, коли дотації перевищують прямі виплати, не диференційовано (якість послуги слабо залежить від її оплати), в фіксованому обсязі (об'єм важко або неможливо змінити, немає ефективних способів індивідуалізації рівня споживання), безконтрольно (послуга може довго постачатися без оплати при відсутності неминучість позбавлення її).

Антимаркетингові підходи поки ще сильні і по відношенню виробника до споживача. Виробник майже незалежний від споживача, оскільки отримує плату за виробництво комунальних послуг:

- не від споживача, а від міської адміністрації,
- без ефективного контролю обсягу і якості блага, доставленого споживачеві;
- без економічної зацікавленості в зниженні продуктивних затрат [3].

Етапи розробки маркетингової стратегії підприємств ЖКГ

На першому етапі розробки маркетингової стратегії відбувається оцінка теперішнього стану ринку. На цьому етапі необхідно дати експертну оцінку долі ринку, провести аналіз реалізації послуг та встановити, від чого залежить попит – від сезонного попиту чи від приходу та переробки сировини. Визначити, яким чином ринок даного виду товару чи послуг зміниться, та чи не відмуться істотні зміни.

На другому етапі розробки маркетингової стратегії підприємств ЖКГ проходить сегментація ринку та визначення споживчого попиту. Вибір цільового сегменту визначає те, на задоволення яких потреб націлене підприємство, які товари та послуги воно буде надавати споживачам. Для найбільш успішної роботи підприємства на ринку йому необхідно

зосередитись на нішам ринку, а також на тих потребах споживачів, котрі ще до сих пір не задоволені.

На третьому етапі розробки маркетингової стратегії підприємств ЖКГ проводиться аналіз конкурентів та визначається конкурентоспроможність підприємства (якщо мова не йде про монополістів). На даному етапі необхідно визначити, чим підприємство відрізняється від усіх інших, тобто виділяються сильні та слабкі сторони (відносні, а не абсолютні).

На четвертому етапі формування маркетингової стратегії підприємства ЖКГ проходить формування цілей маркетингового розвитку. Визначення чітких цілей допомагає та дозволяє трансформувати місію підприємства в конкретні дії. Цілі можуть бути такими: збільшення обсягу продажів, отримання прибутку, задоволення суспільної думки, формування іміджу підприємства.

На п'ятому етапі проводиться дослідження можливих альтернатив в плані стратегії. Визначаються додаткові варіанти розвитку підприємства.

На шостому етапі відбувається створення визначеного іміджу підприємства на ринку.

Сьомий етап присвячено оцінці стратегії з точки зору її фінансової спроможності. На цьому етапі проводиться: – аналіз та прогнозування якості та ресурсоемності майбутніх продуктів чи послуг; – прогнозування конкурентоспроможності існуючих та майбутніх продуктів чи послуг підприємства; – прогнозування обсягу виручки та прибутку; – визначення контрольних показників та проміжних етапів контролю (строки та контрольні значення).

Іноді розроблену стратегію доводиться корегувати чи повністю змінювати. Це відбувається при різкій зміні ринкової ситуації – при появі на ринку більш конкурентоспроможної продукції чи послуг.

Таким чином, розробка маркетингової стратегії дозволяє підприємству:

- значно розширити кількість споживачів та збільшити обсяг продажів товарів та послуг,
- підвищити конкурентоспроможність товарів та послуг;
- створити інструмент масового залучення споживачів,
- обрати ефективну цінову та продуктову політику,
- створити механізм контролю.

Список літератури

1. Закон України «Про органи місцевого самоврядування» / Відомості Верховної ради України (ВВР), 1997, № 24, ст. 170
2. Лепа Р. М. Маркетинг та менеджмент: методи, моделі та інструменти: монографія / Р. М. Лепа, Д. В. Солоха, С. В. Коверга та ін. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2012. – 250 с.
3. Примак Т. О. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством / Т. О. Примак. – Київ : Експерт, 2001. – 384 с.
4. Котлер Ф. [Основи маркетингу](#) : короткий курс: пров. з англ / Ф. Котлер. – Нове вид. – М. – СПб. – К. : Вільямс, 2007. – 656 с.
5. Мальцева О. Маркетинг: Стратегії, з якими перемагають / О. Мальцева. – Київ : Видавничий Дім "Максимум", 2006. – 314с.

СЕКЦІЯ 2

МЕНЕДЖМЕНТ

CHALLENGES FOR THE BRAND MANAGEMENT DEVELOPMENT IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE IN UKRAINE

SVITLANA PLOTNYTSKA, Doctor of Econ. Science

Associate Professor, O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Importance of the small and medium-sized enterprises (SMEs) in the global economy during the last couple of decades is increasing. SMEs dominate over 80% of total established businesses in most nations. Nevertheless, not only this fact determines the weight of SMEs. Most scientists argue that SMEs not merely play significant roles in employment generation, revenue creation and domestic investment, but they also have the capacity to innovate and develop new products that would continue to stimulate economic growth. In Ukraine share of the sales by SMEs in the total sales is 57 % [2]. Nowadays SMEs play a vital role in the Ukrainian economy and are considered as a basis of the economic development. One way for Ukrainian's SMEs to create more value is to build up their own brands.

Scientists [3, 5] demonstrate that brands are one of the most valuable assets of firms. A successful brand represents a name, symbol and design, and some combination of those elements recognizing a company's products as possessing a competitive edge and sustainable growth [5]. Having a successful brand can increase profitability by adding values to the products and companies that entice and influence consumers to purchase. This enables companies to develop products for new markets [3]. Besides, a brand is a crucial element of reputational assets of a company [4]. Especially, the values and the essential role of having a well-known brand is reflected in the price premium given that customers are not reluctant to buy branded products more than unknown brands [4, 7]. Some authors [6, 7] underline that brands clearly offer considerable benefits and values to both consumers and companies.

Although branding and brand management are well-researched topics, but SMEs have been overlooked, literatures and articles are mainly focused on the brands of large firms brands rather than on SMEs. The type or size of organisation is one of the key drivers for creating the brand and this possibly has a significant influence on the specific approach on the basis of characteristics and context of the organisation. In particular, large company brands are usually built on formal organisational structures, resource efficiency, performance evaluation, expertise and long-term planning. On the other hand, SME brands are frequently built in different ways, as they are often built on informal structures, creativity, short-term planning and lack of financial resources and experience (Centeno et al., 2013). In the study [5] it has been reveals the findings that branding in SMEs is influenced by four variables including characteristics of SMEs, the role of customer importance, the management's role and brand equity.

It is apparent that SMEs would face a number of difficulties associated with brand management [8]. Moreover, SME branding is affected by the main factors including budget constraints, procrastination, desire for success and influence of a business manager. According to the study [8], it is contended that branding in SMEs is built in a non-traditional manner and contrary to brand building of big organisations, and that SMEs have limited resources and minimum brand planning. SME owners or managers and employees engage in brand exploratory phases where they do research and trial based on commitment, creativity and willingness to learn. Although SMEs encounter financial constraints, their managers and marketers can innovatively manage and leverage the full potential of their brands.

In spite of the fact that SMEs have key differences in brand building in comparison with larger organisations, some academics suggest that brand building in SMEs may perhaps develop in a

similar approach to the context of the large organisations. The ways large companies utilise to build their brands might also work for brand building in SMEs [1].

However, building up a strong brand takes time, and is a complex, demanding process. To create and maintain a brand, a firm needs strong brand management capabilities. SMEs are often discouraged from trying to develop their own brand because of the high cost of marketing and increased uncertainty involved, hence the reluctance of many SMEs to allocate resources to this area.

Thus, despite the significant advantages of a successful brand, it is increasingly difficult to develop a brand and create brand awareness for a company [3]. In today's high competitive environment, there is a wide spread of existing and new products that have brand names but many of them have not been successful due to a lack of effective practices and strategies as well as management teams and structures.

Our findings have revealed some difficulties encountered by Ukrainian SMEs when developing their own brand. The main problems encountered by SMEs when trying to develop their own brand can be summarized as follows: the first is the need to strengthen Ukrainian international image, as the global reputation of Ukrainian products is still inferior to that of other countries such as EU countries.

The second is failure to provide timely assistance. As a brand is an intangible asset, when SMEs become embroiled in legal disputes because their products have been pirated or their patents infringed on, they often experience difficulties because of the limited resources available to them.

The third is limited marketing resources. From SME's point of view, brand development carries with it a high degree of risk, and a considerable financial burden. A strong brand cannot be built overnight, it requires the ongoing allocation of funds and constant investigations. If an enterprise finds itself making a loss over an extended period, it may give up its attempts to develop its own brand.

The fourth is shortage of marketing specialist. Brands need changing over time in response to new developments in the market. So a company needs marketing specialist to create the right brand image and help the company move away from competing on price towards competing on value.

The last problem is ignoring the importance of having a good website: A brand is of no use if consumers are not aware of its existence.

So, we have found out that researching brand management challenges in the context of SMEs is valuable and practical. Also we identify the challenging issues faced by the Ukrainian SMEs when creating and developing their brands. Future research should explore brand management practices are most suitable to SMEs.

References

1. Abimbola, T., & Vallaster, C. (2007). Brand, organisational identity and reputation in SMEs: an overview. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 10(4), 341-348.
2. Basic structural indicators of economic entities [electronic resource]: according to the site State Statistics of Ukraine. - Available from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. De Chernatomy, Leslie. (2001). *From Brand Vision to Brand Evaluation: Strategically Building and Sustaining Brands*, Butterworth-Heinemann: Oxford.
4. Grant, R. (2014). *Contemporary strategic management: an Australasian perspective* 2nd ed. Milton, Qld: John Wiley and Sons Australia
5. Horan, G., O'Dwyer, M., & Tiernan, S. (2011). Exploring management perspectives of branding in service SMEs. *Journal of Services Marketing*, 25(2), 114-121.
6. Kapferer, J.-N. (2012). *The new strategic brand management: Advanced insights and strategic thinking*. Available from: http://books.google.co.nz/books?hl=en&lr=&id=JnK8pRjSGZUC&oi=fnd&pg=PR5&dq=increasing+brand+awareness+strategy&ots=BVcfCd9bH0&sig=qJ9-W_v6kGU96vnEE7-EImYQzJg#v=onepage&q=increasing%20brand%20awareness%20strategy&f=false

7. Keller, K. L. (2013). Strategic brand management: Building, measuring, and managing brand equity (4th ed.). Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education, Inc.

8. Krake, F. (2005). "Successful Brand Management in SMEs: A New Theory and Practical Hints." Product and Brand Management, 14(4): pp. 228-238.

ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

БУНЯК Н. М., канд. екон. наук, доц.

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Важливою передумовою успішного стратегічного розвитку будь-якого суб'єкта господарювання є швидке реагування на зміни, які відбуваються у його внутрішньому та зовнішньому середовищі, а також пристосування до них. Сучасні економічні реалії характеризуються значним ускладненням умов ведення бізнесу, загостренням кризових явищ у різних сфер діяльності, подолати які можна лише шляхом запровадження стратегічного підходу до управління.

Визначальними передумови успіху будівельного підприємства на ринку та одночасно факторами ризику наразі є не стільки внутрішні чинники, скільки зовнішні. За таких умов результативність його діяльності безпосередньо залежить від швидкості пристосування до інтересів зовнішніх стейкхолдерів та факторів макросередовища.

При обґрунтуванні стратегічних напрямів розвитку будівельних підприємств, насамперед, необхідно врахувати особливості їхньої діяльності, зокрема:

- можливість використання об'єктів будівництва тільки за місцем їх розташування;
- виконання будівельних робіт виключно на ділянці замовника, а не за місцем розташування підрядної організації;
- необхідність узгодження інтересів усіх стейкхолдерів, які залучені до процесу будівництва;
- індивідуальний характер виконання будівельних робіт, що зумовлює необхідність розробки специфічних технічних і технологічних рішень;
- тривалий господарський цикл;
- необхідність проходження дозвільних та реєстраційних процедур для проведення будівельних робіт та здачі об'єкта будівництва в експлуатацію.

При обґрунтуванні напрямів стратегічного розвитку будівельних підприємства необхідно також зважати на сучасні тенденції розвитку будівельного сектору України, без врахування яких досягнення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі буде значно утрудненим. Основними з яких є:

- приведення національної системи стандартизації України у відповідність з вимогами системи стандартизації держав – членів ЄС;
- орієнтація на ощадливе споживання енергоресурсів, запровадження енергоощадних технологій;
- використання екологічно чистих будівельних матеріалів;
- дерегуляція у сфері будівництва.

Загалом вибір напрямку стратегічного розвитку будівельного підприємства – це складний процес, який передбачає врахування наявного у нього стратегічного потенціалу, а також використання можливостей та нейтралізацію небезпек зовнішнього середовища.

На нашу думку, основною стратегічною метою діяльності будівельного підприємства має бути зміцнення позицій на ринку на основі помірному балансуванні власних інтересів із зовнішнім середовищем шляхом підвищення ефективності управління персоналом, налагодження дієвих механізмів взаємодії із зацікавленими сторонами підприємства,

підвищення якості виконання будівельних робіт, використання маркетингової концепції управління.

Розглянемо детальніше кожен з цих напрямів.

Важливою умовою успішної діяльності будівельного підприємства є наявність висококваліфікованих спеціалістів, адже для того, щоб приймати стратегічно важливі рішення щодо початку будівництва нових об'єктів, здійснювати керівництво безпосередньо будівельними роботами необхідні глибокі знання не лише основ будівельної справи, але й ринку, тенденцій розвитку будівельної галузі тощо.

Основними напрямками підвищення ефективності управління персоналом є:

- кваліфікований підбір кадрів;
- стимулювання професійного зростання персоналу та підвищення його кваліфікації на постійній основі;
- раціональне планування та використання робочого часу;
- формування ефективної системи матеріальних та моральних стимулів з метою підвищення продуктивності праці;
- розвиток інноваційної корпоративної культури та створенням сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі.

Налагодження дієвих механізмів взаємодії із зовнішніми стейкхолдерами підприємства має передбачати, насамперед, персональний характер взаємовідносин з покупцями житлових об'єктів, а також вибір ефективної схеми роботи з інвесторами, постачальниками будівельних матеріалів.

Система якості виконання будівельних робіт повинна бути орієнтована на використання сучасних технологій та екологічно чистих будівельних матеріалів, відповідати діючим нормам стандартизації.

Використання маркетингового підходу до стратегічного управління діяльністю підприємства має передбачати: орієнтацію підприємства на потреби первинних споживачів; індивідуальний характер маркетингових досліджень; впровадження наскрізного маркетингового супроводу процесу будівництва, експлуатації чи продажу житлових об'єктів на ринку нерухомості.

Отже, сьогодні будівельні підприємства змушені працювати в умовах жорсткої конкурентної боротьби та низького платоспроможного попиту населення. У цій ситуації їх успіх на ринку безпосередньо залежатиме від стратегічних дій, які будуть обрані вищим керівництвом. Застосування інструментів стратегічного менеджменту в практичній діяльності дозволить перетворити наявні у підприємства внутрішні ресурси та зовнішні можливості на реальні фактори успіху.

СУТНІСТЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

БОРОВИК М. В., канд. екон. наук, доц.

Харківського національного університету міського господарства ім. О.М. Бекетова

В умовах економіки знань, належне ефективне функціонування закладів вищої освіти не можливо уявити без належного інформаційного та комунікаційного забезпечення, яке повинно підтримувати та обслуговувати усі аспекти їх діяльності. Саме інформація та комунікації в сучасному швидкозмінливому світі стають тими унікальним ресурсом, ефективне використання якого дозволить забезпечити сталий розвиток закладу вищої освіти. Використання інформаційних технологій у сфері управління закладами вищої освіти сприятиме підвищенні якості, точності та об'єктивності інформації, і, як наслідок, забезпечити прийняття ефективних та своєчасних управлінських рішень, спрямованих на досягнення сталого розвитку закладів вищої освіти.

Перш ніж перейти до визначення впливу інформаційного забезпечення на розвиток закладу вищої освіти необхідно визначити сутність такого поняття як «сталий розвиток». Дане поняття пов'язано зі концепцією розвитку суспільства, яка отримала назву «концепція сталого розвитку». У другій половині ХХ ст. світове наукове співтовариство прийшло до усвідомлення необхідності формування нової моделі розвитку цивілізації, здатної протистояти викликам і проблемам сучасного світу, оскільки можливість самознищення людства стала загрозливою реальністю.

Концепція сталого розвитку вважається найбільш перспективною парадигмою ХХІ сторіччя, її втілення постає завданням урядів усіх країн світу, що знаходить відображення у національних стратегіях та політиках, де як базова ідеологічна конструкція використовується поняття сталого розвитку.

Розроблена на основі наукової обробки великого масиву емпіричного матеріалу, глибокого аналізу практики та синтезу нових знань, концепція сталого розвитку отримала характер науково-теоретичного та політичного підґрунтя подальшого розвитку людської цивілізації [3]. Зазначена концепція має довгу історію становлення. Передвісником сучасних підходів та ідей сталого розвитку вважають академіка В.І. Вернадського, який ще на початку минулого сторіччя створив вчення про ноосферу, підкреслюючи єдність людини і природи, та відзначаючи їх тісний взаємозв'язок та вплив одне на одного [4].

У декларації першої конференції ООН з навколишнього середовища (Стокгольм, 1972 р.), було зазначено зв'язок економічного і соціального розвитку з проблемами навколишнього середовища [3].

Концепція сталого розвитку соціально-економічних систем була заявлена в доповіді Римському клубу «Перегляд міжнародного порядку» підготовлену Я. Тінбергеном та А. Долманом у 1976 р. Учені прийшли до висновку про необхідність розробки нової стратегії суспільного розвитку, що враховує соціальні наслідки економічного зростання: стан навколишнього середовища, зайнятість і інші [5].

Словосполучення «сталий розвиток» є перекладом з англійської мови: *sustainable development* означає дослівно «розвиток, що підтримується» (*sustain* – опора, підтримувати, витримувати). Російською мовою перекладається як «устойчивое развитие» [1, с. 25].

Появу терміну «сталий розвиток» (*sustainable development*) пов'язують з ім'ям прем'єр-міністра Норвегії Гру Харлем Брундланд, яка сформулювала його в звіті «Наше спільне майбутнє», що було підготовлено для ООН і опубліковано у 1987 р. Міжнародною комісією з навколишнього середовища і розвитку. Вона визначала його як розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [2, с. 626]. У загальному визначенні сталий розвиток був визначений як розвиток, який забезпечує збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, а також проблем сприятливого навколишнього середовища та природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення потреб сучасного та наступних поколінь людства [6].

Інше визначення терміну «сталий розвиток» було дано на Конференції в Ріо-де-Жанейро у 1992 році в рамках прийняття «Порядку денного на ХХІ століття». Сталий розвиток визначався як «розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [1, с. 25]. Всі наступні визначення поняття за основу брали саме це тлумачення сталого розвитку.

Сучасна економічна наука також стала досліджувати розвиток будь-яких економічних систем та суб'єктів господарювання з позицій сталого розвитку. Проведений аналіз економічної літератури щодо існуючих визначень поняття «сталий розвиток» як економічної категорії показав, що на сьогоднішній день відсутня загальновизнана дефініція цього поняття.

Зіставляючи підходи різних дослідників до визначення змістовної сторони сталого розвитку як економічної категорії, можна стверджувати про неоднозначність даного поняття, якому притаманна складна і динамічна природа. Проведений аналіз існуючих визначень поняття «сталий розвиток» показав, що на сьогоднішній день відсутня загальновизнана

дефініція цього поняття щодо закладів вищої освіти, хоча багато дослідників присвячують свої праці дослідженням сталого розвитку закладів вищої освіти.

Різномасштабність поглядів науковців щодо визначення цього поняття та застосування його для характеристики діяльності закладів вищої освіти, розглядаючи їх як суб'єкти господарювання та складні соціально-економічні системи, дозволяє узагальнити це поняття. Враховуючи особливості функціонування закладів вищої освіти на ринку освітніх послуг, пропонується під сталим розвитком закладів вищої освіти розуміти довготривалу сукупність процесів кількісних та якісних змін в його діяльності, які зумовлюють незворотне збалансоване поліпшення основних його рейтингових показників та посилення адаптивних здатностей щодо протистояння негативній дії зовнішнього середовища та чинників внутрішнього характеру при ефективному використанні наявного потенціалу за рахунок ефективного управління інформаційним та комунікаційним забезпеченням, використовуючи наявні ресурси.

Таким чином, сталий розвиток закладу вищої освіти залежить від ефективного використання ресурсів, якими він володіє. В сучасних умовах господарювання саме інформація, та сформовані на її базі знання, виступають у якості унікального ресурсу, який дозволить забезпечити сталий розвиток закладу вищої освіти, як специфічної соціально-економічної освітньої системи. Одним із найважливіших призначень інформації є усунення та зменшення невизначеності, що в результаті сприяє досягненню сталого розвитку. Для цього необхідно володіти повною, достовірною, своєчасною, актуальною інформацією, отриманою на основі відповідних даних.

Інформація та знання належать до стратегічних ресурсів, які є основою для досягнення закладу вищої освіти певних конкурентних переваг в процесі його функціонування на ринку освітніх послуг. Саме тому вплив якісної інформації на досягнення стратегічної мети діяльності закладів вищої освіти стрімко підвищується. Однак, слід зауважити, що інформація без певного опрацювання не може служити основою для прийняття управлінських рішень. Отримати таку інформацію можна шляхом створення системи інформаційно-комунікаційного забезпечення та ефективно управління нею.

Список використаних джерел

1. Сталий розвиток суспільства: навчальний посібник / авт.: А. Садовенко, Л. Масловська, В. Серета, Т. Тимочко. – 2 вид. – К.; 2011. – 392 с.
2. Майер Джеральд М., Раух Джемс Е. Філіпенко Антон. Основні проблеми економіки розвитку. – К.: Либідь, 2003. – 688 с.
3. Сталий розвиток суспільства: навчальний посібник / авт.: А. Садовенко, Л. Масловська, В. Серета, Т. Тимочко. – 2 вид. – К.; 2011. – 392 с.
4. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера / Предисловие Р. К. Баландина. – М.: Айрис-пресс, 2004. – 576 с.
5. Reshaping the International Order. A Report to the Club of Rome / Tinbergen, Dolman van Ettinger (Eds.), New-York: E.P.Dutton. 1976. – 325 p.
6. Освіта для сталого розвитку. Національна доповідь за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dea.gov.ua/chapter/osvita_dlya_stalogo_rozvitku_nacional4na_dopovid4_skorocho

АНТИКРИЗОВИЙ ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ОРГАНІЗАЦІЯХ

ВЕЛИКИХ К. О., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова

2017 рік приніс багато труднощів для Української економіки. В умовах кризи підприємства та організації зіткнулися з проблемами, які вимагають суворого фінансового управління.

Фінансовий менеджмент спрямований на поліпшення результатів і збільшення вартості активів шляхом створення чистого доходу від операційної діяльності. Також існує певний набір дій і адміністративних процедур, пов'язаних з плануванням, аналізом і контролем фінансів.

В якості короткострокових (надзвичайних) заходів з досвіду інших країн можуть бути:

- заміна керівників окремих підрозділів, якщо встановлені ознаки їх некомпетентності;
- зміна організаційної структури підприємства в напрямку скорочення апарату управління, централізації контрольних-планових функцій, закриття або продаж окремих філій і підрозділів і т.ін. ;
- встановлення жорсткого контролю витрат, в тому числі скорочення їх окремих видів;
- психологічна орієнтація персоналу на рішення проблем оздоровлення;
- закриття збиткових виробництв і скорочення номенклатури продукції (послуг);
- посилення маркетингової діяльності в напрямку виявлення нових джерел надходження коштів від реалізації продукції, ресурсів, що не використовуються і частини активів підприємства [1, с. 85].

Сутність антикризового менеджменту визначають такі характеристики: кризи можна передбачати, очікувати і викликати; кризи в певній мірі можна прискорювати, випереджати, відсувати; до криз можна і необхідно готуватися; кризи можна пом'якшувати; управління в умовах кризи вимагає інших методів, досвіду і мистецтва, спеціальних знань; кризами можна управляти; управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їхні наслідки [2, с. 59].

Управління капіталом може допомогти у прийнятті інвестиційних рішень і збору коштів, а також оптимізації планування з урахуванням кредитів, грошових потоків та цілей розвитку бізнесу.

Дуже важливо використовувати заплановані фінансові ресурси для інвестицій або в повсякденній діяльності. Підприємства та організації повинні навчитися контролювати свої фінанси і аналізувати їх застосування, щоб мати контроль над доходами і витратами.

Річне фінансове планування дозволяє уникнути сюрпризів. При адмініструванні необхідно приймати 100% раціональні рішення, засновані на реалістичних прогнозах.

Необхідно розділити витрати на змінні і фіксовані, такі як оренда і заробітна плата, для визначення цілей і залишатися у вигаді, навіть в разі несприятливого розвитку ситуації.

Також необхідно контролювати приплив і відтік коштів, щоб сегментувати витрати і доходи, а також стежити за результатами всіх витрат або інвестицій.

Компанії повинні постійно заново оцінювати зібрані суми, шляхом спостереження за конкурентами і коливаннями ринку, а також стежити за структурою витрат.

Важливе значення має створення стратегії для забезпечення частоти покупки товарів або підрядних послуг, такі як акції та рекламні послуги.

Необхідно розділити інформацію про витрати і доходи, що відносяться до бізнесу компанії і партнерів. Підприємство, яке виживає тільки за рахунок вливання грошей від партнерів, не є конкурентоспроможним.

Кожен день необхідно присвятити кілька годин, для того щоб проаналізувати свої фінанси. Якщо ви не знаєте, як застосувати корисну інформацію, як варіант, можна найняти фахівців для виконання цього завдання.

За часів кризи, розробка заходів, які формують довіру і авторитет компанії серед співробітників має важливе значення. Співробітники компанії повинні відчувати себе в безпеці, мати стимули для прийняття рішень, які можуть привести до виходу зі складних ситуацій. Необхідно заохочувати пошук ними альтернативи в реалізації складних процесів.

Пошук конкурентних переваг компанії є стратегічно важливим а інновації можуть дати позитивний ефект протягом тривалого часу. Також важливо займатися плануванням і постановкою цілей з використанням показників ефективності управління бізнесу. Для антикризового управління особливе значення має перспективність, можливість вибрати і побудувати раціональну стратегію розвитку [3, с. 81].

Необхідно бути чесними з партнерами і клієнтами, тому що вони є основою зростання організації. Якщо компанія знаходиться в складній ситуації, вона повинна скоротити непотрібні витрати і інвестиції без планування. Крім того необхідно займатися пошуком нових можливостей зростання і створенням нових ідей і продуктів, щоб збільшити портфель і зосередитися на інших категоріях клієнтів.

Діючи без мислення, компанія не може бути успішною. У критичні часи багато адміністраторів зменшують інвестиції, знижують виробництво і скорочують роботу без оцінки наслідків і витрат на ці дії.

Перш ніж робити які-небудь дії, варто ретельно проаналізувати ситуацію. Компанія повинна бути уважною до фінансових даних, фондового становища, уникати надмірних понаднормових і піклуватися про бухгалтерський облік.

Будь-яка дія в цей період має бути добре продумана і спланована.

Список використаної літератури

1. Ронова Г. Н. Финансовый менеджмент / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2003. – С. 107
2. Панков В. В. Тестовый анализ состояния бизнеса в условиях антикризисного управления // Финансы. – 2003. – № 8. – С. 59 – 62
3. Панков В. В. Економічний аналіз в умовах антикризового управління // Аудит і фінансовий аналіз. – 2003. – № 3. – С. 81 – 93.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ МОДЕЛЕЙ И МЕТОДОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

ВЕРБИЦКАЯ В. И., канд. экон. наук, доц.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Современное ведение хозяйства требует оперативного реагирования на быстроменяющиеся условия внешнего окружения, в результате чего принятие целесообразных и эффективных управленческих решений стали повседневными. Выбор, оценка и обоснование управленческих решений стали постоянной заботой не только управленческого аппарата, но и экономических и финансовых служб предприятий, поскольку динамические условия рынка обязывают одновременно оперативно реагировать и тщательно обосновывать часто нестандартные и незапрограммированные решения.

Массив информации относительно состояния предприятия и имеющихся у него проблем предоставляет совокупность финансового и управленческого учета, а также данные анализа и внутреннего управленческого аудита. Принципиально новым является то, что показатели, модели и методы, которыми оперируют эти службы, становятся языком бизнеса, средством не только оценки решений, но и их обоснования и анализа.

Экономико-математические методы и модели остаются обязательным средством принятия решений, но в повседневной практике, особенно небольших предприятий, не определяющим. Они играют роль стандартных процедурных блоков для вычисления, оценок,

прогнозирования «что, если..», рассуждений «что лучше» и поиска оптимальных решений [1].

Главное все же – профессиональный выбор методов учета и распределения затрат, калькулирования себестоимости и анализа и моделирования финансовых результатов. Бухгалтер (или любой другой финансовый работник) должен апробировать разные модели управленческого и финансового учета для сравнения результатов их работы и предоставить руководству не только исходные данные для принятия управленческих решений, но и сами проекты решений.

Бухгалтерский учет появился и до недавнего времени использовался только как система организации информации, но, по мере усложнения хозяйской деятельности, он все больше набирал черты управленческой информационной системы. На сегодняшний день на каждом отдельно взятом предприятии степень этой управленческой загрузки разная. Она зависит от конкретных условий его работы и, в первую очередь, от таких факторов как:

- стабильность внешней среды;
- особенности технологических процессов;
- организационная структура бухгалтерии.

Чем менее стабильна среда, тем выше значимость бухгалтерского учета. Когда изменения внешней среды закономерные и предполагаемые, система управления не поддается возмущающим воздействиям, и функция регулирования сводится к минимуму. Остается планирование и контроль, стандартные и рутинные решения. Таким образом, роль бухгалтерского учета в случае стабильной среды заключается только в том, чтобы быть надежным источником информации, четко обеспечивая информационные потребности управленческой подсистемы. В этом случае от бухгалтерского учета требуется только регулярно представлять отчеты, которые в системе управления представляют собой информацию обратной связи для целей контроля и нормативные данные и оценочные показатели для планирования.

Если среда не стабильна, то акцент переносится на функцию регулирования, поскольку присутствуют возмущающие воздействия. К ним относятся скачки цен, колебания спроса, высокие финансовые и хозяйственные риски, не устойчивая конъюнктура рынка, изменения в законодательной базе хозяйственной деятельности. Все это нуждается в нестандартных решениях, основанных на правильном выборе методов и моделей учета затрат и калькуляции себестоимости [2]. Кроме того, нестабильная среда повышает интерес к предприятию со стороны рынка и расширяет круг лиц, которые принимают решение на основе бухгалтерской информации. Теперь сюда входят, кроме государственных контролирующих органов, всевозможные другие контрагенты: кредиторы предприятия, акционеры, актуальные и потенциальные инвесторы, владельцы банков, представители финансовых органов. Круг агентов тоже расширился – это владельцы предприятий, его менеджеры и администраторы разных уровней. Они имеют разные, а часто и противоречивые интересы и, как правило, не совпадающие цели. Потому предприятие сталкивается с множеством методик и приемов оценки результатов хозяйственной деятельности. Все эти методики задают управленческий учет и, в частности, учет затрат. Он становится инструментом принятия решений, от которых зависит выживание и развитие предприятия.

Степень значимости бухгалтерского учета определяет также особенности технологического процесса: масштабы деятельности, продолжительность технологического цикла, сезонный характер работ, использование уникального оборудования и драгоценных материалов и многое другое. Так, например, чем крупнее предприятие, тем больше информации и тем сложнее оценить все следствия решений и их влияние на финансовый результат, в том числе на величину затрат. Корректность оценки эффективности каждого решения на большом предприятии определяется правильным выбором метода учета затрат [3]. Будет ли это по попередельный, позаказный, по процессный, нормативный, многоступенчатый, функциональный или какой-то второй метод учета – зависит от

особенностей производственных процессов, но выбор метода и его использование относится к задачам бухгалтерского учета.

Участие бухгалтерского учета в управлении, в конечном счете, реализуется через работу бухгалтерии. Поэтому значимость бухгалтерского учета зависит от того, насколько деятельность бухгалтера связана с управленческими задачами, требующими для своего решения развитого математического аппарата и современной вычислительной техники.

Это уже принципиально новая бухгалтерия, которая вместо чисто процедурных учетно-аналитических задач выдвигает прежде всего задачи информационного обеспечения управленческих решений. Новый управленческий бухгалтерский учет информационно организует хозяйственные связи в окружении предприятия для чего в новом финансовом и управленческом учете пользуются одним и тем же методологическим подходом относительно организации учета затрат и плана счетов.

Согласно новому методологическому подходу, в состав средств предприятия входят телесные (здания, машины, оборудование, материальные запасы) бестелесные (лицензии, патенты, ноу-хау) и финансовые (вклад в сторонние предприятия) ценности. Одним и тем же планом счетов обслуживаются цели двух важных видов учета: финансового и управленческого. Одновременно присутствие в счетах сальдо или только его возможность присутствия в балансе требует финансового учета, в то время как наличие счетов, не имеющих такого сальдо, а также наличие оборотов по всем счетам требует уже управленческого учета.

С точки зрения информационных запросов о состоянии, все счета по своим функциям разделяют на активные и пассивные. Активные счета отображают наличие основных и оборотных средств, пассивные счета раскрывают источник заемных и собственных средств.

С точки зрения информации о хозяйственных процессах (динамика) выделяют четыре группы счетов: 1) материальных ценностей, 2) денежных средств, 3) финансовых результатов, 4) счета развития предприятия. Такой подход к организации бухгалтерского учета усиливает его роль в принятии управленческих решений по оптимизации хозяйственной деятельности предприятия и способствует примирению интересов всех лиц, заинтересованных в его работе.

Значимость бухгалтерского учета для принятия решений зависит от того, распространяется ли бухгалтерская информация только на прошедшую или еще и на будущую деятельность предприятия, поэтому в последнее время в сферу бухгалтерского учета включаются различные планы, сметы, бюджеты, прогнозы. В связи с этим большие изменения претерпевают применяемые модели учета затрат и результатов на предприятиях, работающих в условиях нестабильной внешней среды и имеющих многоуровневую организационную структуру.

Под действием рассмотренных выше факторов влияние бухгалтерского учета распространяется на все функции управления и все виды управленческих решений. Без него невозможно принять правильное решение ни для целей планирования, ни для текущего регулирования, ни для последующего контроля всех осуществленных воздействий.

Планирование при ограниченных ресурсах предполагает установку целей хозяйственной деятельности и выбор способов ее достижения. Задача бухгалтерского учета при этом складывается, прежде всего, в измерении и оценке целей управления. [4] Причем цель измеряется и оценивается не только в процессе ее установки, но и в ходе корректировки в ответ на изменение внешней среды. Использование специальных методов бухгалтерского учета позволяет при этом сгруппировать цели по значимости и уровню реализации, что существенно облегчает работу лиц, принимающих решение по планированию методов достижения целей. Появляется возможность по каждому варианту плана сделать вывод о том, насколько рационально относительно установленные цели будут использованные средства. Для этого принимается прогнозный баланс, бюджет прибылей/убытков, используются коэффициентные методы оценки эффективности использования ресурсов и

оценки финансового состояния предприятия, а также модели линейного программирования для оптимизации производственной программы.

Для обеспечения аналитических расчетов необходимо вести отдельный учет переменных и постоянных расходов с подсчетом маржинального дохода по видам продукции. Маржинальный доход (брутто-прибыль) определяется как разница между доходом от реализации продукции и переменными расходами и рассчитывается по видам продукции и по предприятию в целом. Он позволяет выделять изделия с высокой рентабельностью, поскольку после списания постоянных не прямых расходов на себестоимость видов продукции разность цены продажи и ставки переменных затрат не изменяется.

Преимуществом отдельного учета переменных и постоянных затрат является также то, что сам маржинальный доход несет управленческое содержание. Он отображает вклад сегмента бизнеса в покрытие постоянных расходов и в формирование прибыли.

Таким образом, бухгалтерский учет при условии правильной его организации становится реальным фактором экономического управления.

Список використаної літератури

1. Moore J. H. Weatherford L.R. Decision modeling with Microsoft Excel / Moore J. H. . – N. Jersey : Prentice Hall, 2014.– 1019 p.

2. Горелов Д. А. Стратегические направления снижения транзакционных издержек предприятия / Д. А. Горелов, В. И. Вербицкая, В. М. Бредихин // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – Харків : ХАІ. – 2011. - № 4 (12). – С. 5-12.

3. Горелов Д. А. Совершенствование организации оперативного учета на предприятиях черной металлургии / Д. А. Горелов, В. И. Вербицкая, В. М. Бредихин // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. – Харків : ХАІ. – 2008. – С. 79-92.

4. Кушнір Т. Б. Управлінський облік у системі організаційного, інформаційного і методичного забезпечення конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу / Т. Б. Кушнір, В. І. Вербицька // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. / відпов. ред. О.І. Черевко. - Харків: ХДУХТ, 2016. – Вип. 2(24). - С.198-208.- ISSN 232-39-190X. - Режим доступу:

<http://elib.hduht.edu.ua/jspui/handle/123456789/1251>

РОЛЬ ТЕОРІЇ ІГОР У ФОРМУВАННІ ПОВЕДІНКИ ІНДИВІДА

ГОРБАЧЕВСЬКА О. В., канд. екон. наук, доц.

Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Люди зіштовхуються з проблемою прийняття рішень в різних ситуаціях і умовах. В економічній науці це стало предметом вивчення – здійснення вибору в умовах обмеженості ресурсів [1, с. 20]. При виборі оптимальних рішень можуть використовуватися різні підходи і методи. Одним із популярних сьогодні є метод ігор.

Людську поведінку нерідко порівнюють з грою. Тому всі соціальні дисципліни використовують це поняття. Так, психолог Е. Берн в книзі «Люди, які грають в ігри» описує гру як зразкові та передбачувані серії транзакцій, які лише на перший погляд здаються правдоподібними, але насправді маскують мотивації та приводять до чітко визначеного передбачувального результату. Спрощено теорію ігор трактують як спробу кількісно визначити і спланувати дії учасників гри, неперервно зважуючи існуючі в них варіанти вибору [2, с. 17]. Більш строгим є математичне визначення гри: «Грою називається математична модель конфлікту, тобто сукупність деяких, певним чином впорядкованих

правил, що реалізуються в діях двох чи більше осіб, які прагнуть досягти своїх цілей, виступаючи як учасники гри (гравці) [3, с. 508].

Для економістів теорія гри є методом прийняття оптимальних рішень в конфліктних ситуаціях. І особливість таких ситуацій в тому, щоб виробити таку стратегію, яка дозволяє максимізувати виграш, але при цьому слід поважати рішення інших учасників. Характерним прикладом є ділові відносини між фірмами на ринку. Вивчення цього питання має досить тяглу історію. Перші кількісні моделі дуополії О. Курно, Е. Чемберліна, Г. фон Штакельберга, цінові моделі Ж. Бертрана, Ф. Еджуорта використовували концепцію рівноваги, яка стала ключовою в теорії ігор.

За останні десятиріччя в розвитку економічної науки відбулася важлива подія – народження нового аналітичного напрямку, за яким закріпилася назва – поведінкова економіка. З самого початку це було прямим викликом стандартній (неокласичній) теорії. У роботах таких вчених як М. Алле, Д. Канеман, С. Ліхтенштейн, Г. Райф, П. Словік, А. Тверські та ін. наголошувалося на відхиленні поведінки людей від принципу раціональності. Це підтверджували і числені експерименти.

Розвиток поведінкової економіки в кінці 20 ст. пов'язаний з використанням теорії ігор в іншому ракурсі. Якщо початково в теорії гри закладалися строгі передумови щодо людської природи, то сучасні дослідження намагаються відобразити через математичну форму її психологічні «аномалії». Засновником теорії ігор практично в тому вигляді, в якому ми її зараз використовуємо, став видатний американський вчений, що працював в галузях математики, фізики, економіки Дж. фон Нейман. Його теорія виникла в результаті дослідження гри в покер двох гравців. Співпраця з О. Моргенштерном, і вихід їх монографії «Теорія ігор і економічна поведінка», спричинилися до того, що економіка отримала потужний математичний апарат для опису і аналізу економічних явищ.

Поведінкова теорія ігор стала окремим напрямом, що займається адаптацією теоретико – ігрових ситуацій до економічного експерименту. Сферою її використання є ті розділи теорії, де розглядається стратегічна взаємодія індивідів, фірм, держав. Вони взаємодіють між собою в різних умовах і прагнуть найбільш оптимальним чином вирішити певну конфліктну ситуацію, яка склалася між ними.

Теорія гри між фірмами широко розглядається в підручниках з мікроекономіки просунутого рівня. А от теорія гри щодо стратегічної взаємодії індивідів існує в досить розрізненому виді. Ігри, що вивчають взаємовідносини двох гравців, швидше просто описують хід гри і підкреслюють відмінність результату від неокласичного підходу. Серед ігор такого типу є стандартна гра «Ультиматум», перші експерименти з якої провели в 1982 р. В. Гут, Б. Шварце і Р. Шміттбергер; експерименти швейцарських вчених С. Гештера і Е. Фера; експеримент Хенріча; модель М. Рабина; гра «Диктатор»; гра «Обмін подарунками».

Найбільш відома гра «Ультиматум» вже стала класичною в поведінковій економіці. Вивчається поведінка двох людей, де кожний грає свою роль. «Ініціатор» отримує певну суму грошей, які повинен розділити з другим учасником – «респондентом», але за домовленістю. Якщо вони не зможуть домовитися, то обидва залишаються ні з чим. Результати багатьох чисельних експериментів здивували економістів, щоправда психологи не були подивовані. Для економістів ця ситуація мала виглядати так: «респондент» погоджується на будь – яку суму грошей (краще мати хоч якісь гроші, ніж залишитися без всього!). Це відповідає принципу теорії раціональності, яка лежить в основі неокласики. Але результат був інший: пропозиція грошей розміром менше 20 % суми нерідко відхилялася. Виникає питання: чому «Ультиматум» користується такою увагою різних науковців? Для економістів це ідея розподілу певного майна (в цьому прикладі – грошей), що є надзвичайно важливо з точки зору процесу економічної взаємодії. Ігри вийшли за межі економічного і стали пояснювати такі фактори господарської діяльності як справедливість, довіра, симпатія, доброта, альтруїзм. Ці риси не посилюють індивідуалізм, а необхідні для співіснування людей, їх взаємодії в групі.

Гра в поведінковій економіці на рівні індивіда має свої особливості:

- ✓ індивіди грають обумовлені ролі в реальному або уявному оточенні;
- ✓ моделі поведінки формуються за принципом максимальної близькості до реальних моделей;
- ✓ існують правила гри, які обмежують поведінку учасників (ставиться «межа»);
- ✓ гравець може обирати серед альтернативних напрямків дій, що доступні для кожного учасника гри;
- ✓ важливим є можливість у гравців оцінити наслідки свого можливого рішення;
- ✓ результати одного учасника залежать від вибору іншого;
- ✓ гра включає стратегічні взаємодії;
- ✓ винагорода учасникам гри є реальною (наприклад, грошова), а не гіпотетична.

Таким чином, гра в поведінковій економіці стала ефективним інструментом дослідження поведінки людей, що дозволяє проаналізувати реальну ситуації взаємодії між ними. Цей інноваційний підхід дає зрозуміти, що раціональність порушується під впливом соціальних факторів. Теорія ігор щодо поведінки індивіда може використовуватися при розгляді таких питань: поведінкова теорія особистості, теорія очікуваної корисності, споживання, взаємовідносини між працівниками окремої фірми, теорія аукціонів, інститут прав власності.

Ми вважаємо, що цей вид ігор можна визначити як структурну ситуацію, в якій спостерігається взаємозалежність між індивідуальними стратегіями і результатами, причому результат не є заздалегідь визначеним.

Подальше вивчення теорії ігор має зосередитися на створенні єдиного термінологічного апарату і розширення сфери застосування до таких питань як поведінкові парадокси теорії споживача з врахуванням психологічних особливостей, особливості споживання в сучасному інформаційному суспільстві та ін.

Список використаної літератури

1. Економічна теорія: вступ, макроекономіка, мікроекономіка: навчальний посібник / За ред. З.Г. Ватаманюка та О.З. Ватаманюка. – Львів: «Інтелект – Захід», 2008. – 540 с.
2. Смит А. Игра на деньги / Смит Адам. Пер. с англ.. – М.: ООО «Альпина Бизнес Букс», 2006. – 268 с.
3. Дякон В.М., Ковальов Л.Є. Моделі і методи теорії прийняття рішень: Підручник. – К.: АНФ ГРУП, 2013. – 604 с.

ЯКІСТЬ УПРАВЛІННЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

ДЕМЧЕНКО Н. В., канд. екон. наук, доц.
Національний фармацевтичний університет

Запровадження систем якості управління є одним із ключових завдань для підприємств авіаційної галузі України, вирішення якого має забезпечити їхню життєздатність і конкурентоспроможність в умовах ринкової економіки та процесів глобалізації.

Проблема управління якістю багатогранна і має економічний, науково-технічний, організаційний, політичний і соціальний аспекти. Забезпечення високої якості продукції, перетворилося у магістральний напрямок соціально-економічного розвитку більшості країн світу, в тому числі й України. Поняття «менеджмент якості» охоплює аспекти загальної функції управління в розрізі політики якості, цілей, відповідальності, планування, забезпечення та поліпшення якості.

Кількісною характеристикою менеджменту є ефективність системи менеджменту – показник, що характеризує співвідношення витрат на здійснення управлінських функцій і результатів діяльності організації. Відповідно до цього кількісною характеристикою якості управління може бути ефективність управління. Таким чином, показники, що

характеризують якість чи ефективність управління можуть бути отримані шляхом зіставлення досягнутих організацією результатів в їх вартісному еквіваленті з величиною управління. Для ефективного управління підприємством необхідно використовувати набір різних інструментів менеджменту [1].

З розвитком виробництва змінювалися форми й методи організації робіт із якості. Історію розвитку і вдосконалення документованих систем якості, навчання, мотивації та партнерських відносин умовно можна поділити на п'ять основних етапів, представивши їх, як п'ять зірок якості (рис. 1.1).

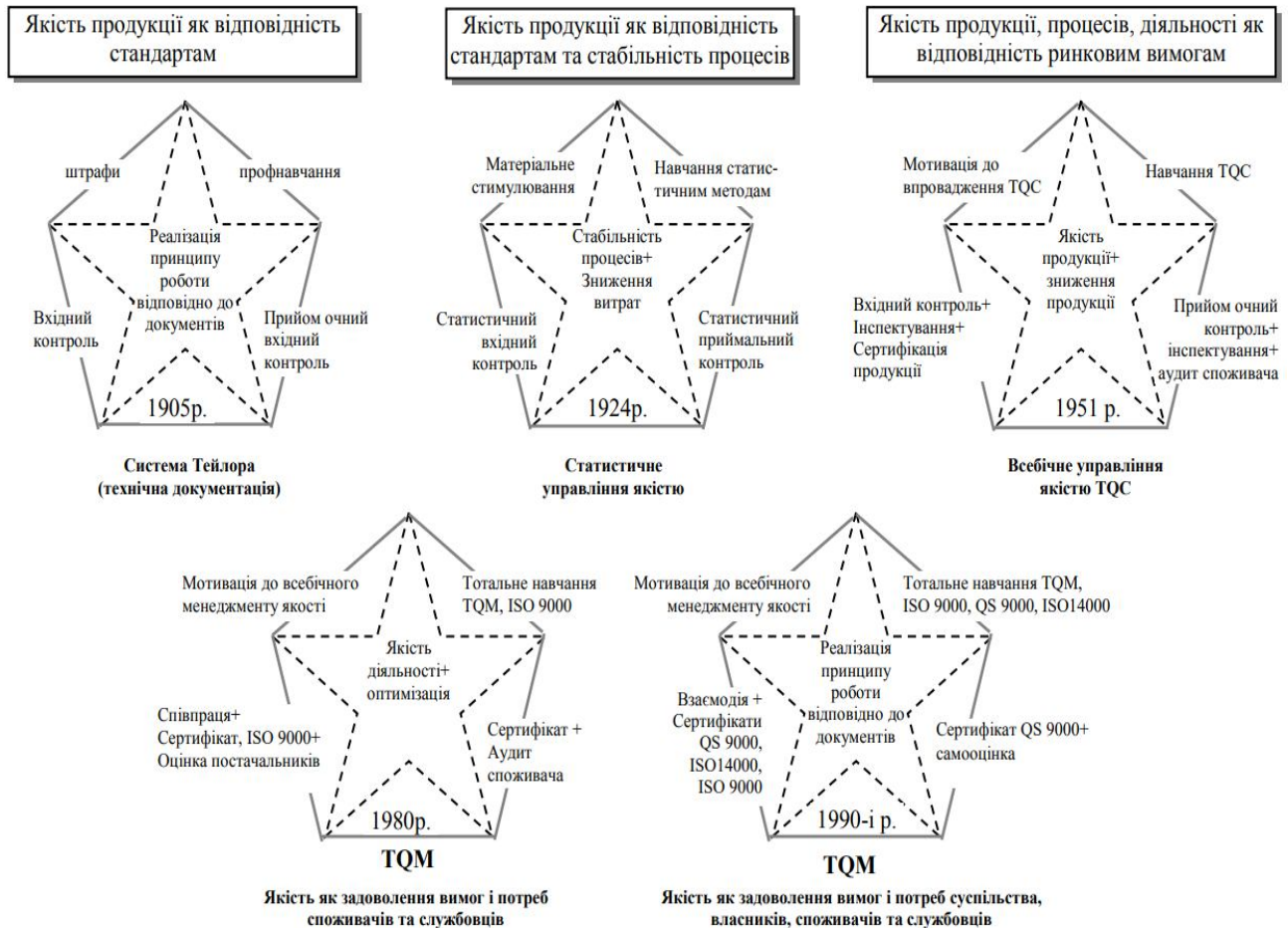


Рис. 1.1 - П'ять зірок якості

Перша зірка представлена системою Тейлора й передбачає встановлення вимог до якості виробів у вигляді певних шаблонів, налаштованих на верхній та нижній критерій. Успіх функціонування даної системи забезпечувався технічними контролерами, системою мотивації у вигляді штрафів та звільнення з роботи за допущення браку. Друга зірка демонструє ускладнення механізму управління якістю конкретного продукту механізмом управління процесами за рахунок включення статистичних служб, посади інженера з якості, перенесення акценту на попередження дефектів, мотивації точності налаштування процесу, аналізу контрольних карт, вибудовування відносин із зовнішнім середовищем на основі стандартних таблиць та статистичного приймального контролю. Третьою зіркою позначено етап появи документованих систем якості, якими передбачалася взаємодія та розмежування повноважень і відповідальності фахівців служб якості та керівництва підприємства щодо забезпечення й контролю якості продукції. Четверта зірка демонструє перехід від тотального управління якістю до тотального менеджменту якості (TQM) – комплексної системи, орієнтованої на постійне поліпшення якості, мінімізацію виробничих витрат і постачання точно в строк. Етап, позначений п'ятою зіркою, характеризується посиленням взаємних

впливів споживачів (суспільства) й виробників (підприємств), що зумовило необхідність запровадження стандартів ІСО 14000 (серія міжнародних стандартів зі створення системи екологічного менеджменту та безпеки продукції), QS-9000, ІСО 9001:2008, згодом – ІСО/ТS 16949. На цьому етапі суттєво збільшилась вага гуманістичної складової якості. Головним досягненням цього етапу є впровадження зазначених стандартів, а також застосування методів самооцінки за критеріями Європейської премії з якості. Таким чином, сучасна система якості (ТQM) – результат постійного удосконалення господарської діяльності підприємства та вищий результат етапу розвитку загального менеджменту на сьогоднішній день.

Пропоновані сьогодні системи управління базуються на наступних основних підходах: - Total Quality Management – система загального управління якістю; - Process Integrated Quality System – система менеджменту якості, інтегрована з бізнес-процесами; - МС ІСО серії 9000 версії 2000 р. – регламентуючі вимоги до систем менеджменту якості; - Work Flow Management System – система управління потоками робіт; - Manufacturing Resource Planning – планування ресурсів виробництва; - Knowledge Management – управління знаннями; - Enterprise Resource Planning – комплексна система планування і управління ресурсами підприємства; - "Шість сигма" – модель проривного вдосконалення бізнес-процесів; - "20 ключів управління" – система вдосконалення бізнесу, спрямована на рішення проблем управління виробництвом продукції і надання послуг; – Balanced Scorecard – система збалансованих показників.інських зусиль і впливів.

Менеджмент якості за системою ТQM (Total Quality Management -- загальний менеджмент якості) передбачає спрямування уваги менеджменту на забезпечення високої якості всіх процесів і робіт, що здійснюються в організації [2]. Якість розглядається як основний пріоритет, визнаний всіма співробітниками підприємства, які не лише дотримуються встановлених стандартів роботи, а й активно беруть участь у їх вдосконаленні.

В стандарті ІСО 9001 йдеться тільки про забезпечення якості продукції [ДСТУ 5, 9] (кінцевого продукту), хоча воно саме по собі не є прямою задачею персоналу підприємства.

Багаторічний досвід провідних компаній розвинених країн світу свідчить про те, що здобути успіх на ринку можливо шляхом удосконалення системи управління якістю. Наявність сертифіката ІСО серії 9000 підтверджує якість процесу виробництва продукції, поліпшує імідж компанії та підвищує рівень довіри до виробника. У той час як у Європі й світі застосовуються сучасні методи поліпшення якості, в Україні не популяризується досвід підприємств, які досягли високого рівня ділової досконалості, не налагоджено взаємодію та обмін інформацією між ними, розрив у якості продукції України й провідних промислово розвинених країн катастрофічно збільшується [4, с. 115].

Як вважають західні експерти, у найближчій перспективі на єдиному європейському ринку до 95 % контрактів укладатимуться тільки за наявності в постачальника сертифіката ІСО серії 9000, а також без цього документа підприємства все частіше не допускаються з до участі в тендерах [4, с. 117].

Розглянемо принципи, на яких засновані стандарти ІСО серії 9000 та методологія ТQM, зокрема:

1) орієнтація на споживача означає обов'язок виробника розуміти поточні та перспективні потреби споживачів, виконувати їхні потреби та прагнути збільшити їх очікування;

2) провідна роль керівництва, котра проявляється через підтримку такого внутрішнього порядку, де люди можуть повністю залучатися до досягнення цілей, що стоять перед підприємством;

3) залучення персоналу сприяє можливості його повного використання для отримання максимальної вигоди;

4) процесний підхід дозволяє досягти бажаного результату більш ефективним способом, який забезпечить гарантію задоволення потреб споживачів;

5) системний підхід до управління означає, що підприємство повинне прагнути до об'єднання процесів створення продукції з процесами, які дозволяють перевірити відповідність продукції потребам споживачів;

6) постійне покращення передбачає, що встановлення цілей та задач має відбуватися на основі оцінки ступеня задоволеності споживача та показників внутрішньої діяльності; 7) підхід до прийняття рішень має ґрунтуватися на перевірених фактах; 8) взаємовигідна співпраця з постачальниками підвищує здатність обох сторін створювати цінності.

Найважливішим інструментом, за допомогою якого можливі відхилення рівня якості, можуть своєчасно запобігатися чи попереджатися, і є системи управління якістю.

Таким чином, показники, що характеризують якість чи ефективність управління можуть бути отримані шляхом зіставлення досягнутих організацією результатів в їх вартісному еквіваленті з величиною управлінських зусиль і впливів.

Список використаних джерел

1. Тупкало С. В. Методичний підхід до формування системи збалансованих показників оцінки ефективності управління підприємством / С. В. Тупкало // Водний транспорт. – 2012. – Вип. 1. – С. 142–147. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vodt_2012_1_31.pdf.

2. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (ISO 9000:2005, IDT) [Електронний режим] : межгосударственный стандарт ГОСТ ISO 9000–2011 : [принят Межгосударственным советом по стандартизации, метрологии и сертификации 22 декабря 2011]. – М. : Стандартиформ, 2012. – 32 с. – Режим доступу : http://guap.ru/guap/standart/kach/gost_iso_9000-2011.pdf

3. Калита Т. В. Методичні основи оцінки якості управління підприємств / Т. В. Калита // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. праць. – К. : НАУ, 2012. – Вип. 40. – С. 172–175.

4. Про затвердження Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг) [Електронний ресурс] : розпорядження від 17 серпня 2002 року № 447-р / КМУ. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2002-%D1%80>

ВИБІР МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

ДОГАДАЙЛО Я. В., канд. екон. наук, доц., ГЕРЧЕНКО А. С., студент,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

На сьогоднішній день питанню зниження витрат повинна приділятися значна увага та здійснюватися проведення досліджень сучасного стану системи управління витратами. Управління витратами - це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць, носіїв та видів діяльності з безперервним контролем рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Для реалізації процесу управління необхідно визначитися з методами управління витратами - сукупністю прийомів та процедур, призначених для реалізації функцій управління витратами. Розрізняють достатньо широке коло методів управління витратами: абзорпшн-костинг, СVP-підхід, метод ABC, таргет-костинг, кайзер-костинг, бенчмаркінг витрат, кост-кілінг, LCC-аналіз, метод VCC, позамовний, попередільний, попроцесний, нормативний, «Стандарт-кост», «Директ-кост», контролінг та інші [1-5]. З одного боку, кожний із названих методів не є винятковим, тобто не перешкоджає використанню інших методів. Але сукупне їх застосування не завжди можливе, оскільки деякі методи суперечать один одному щодо окреслення цілей, вихідних припущень і значення системи управління витратами в управлінні підприємством загалом [5]. В свою чергу від правильності прийнятого рішення залежить можливість досягнення ефективності в управлінні витратами. Аналіз показав, що використання одного методу не унеможливорює доцільність застосування іншого, найчастіше необхідно використовувати комплекс методів управління витратами, застосування якого забезпечить ефективне здійснення процесу безперервного управління витратами підприємства. Особливості проведення якого формуються під впливом багатьох чинників, таких як галузеві особливості підприємства, стадія його життєвого циклу та фактичний стан управління витратами в підприємстві. Таким чином, існує потреба у використанні обґрунтованого методичного підходу щодо вибору комплексу методів, який би урахував всі чинники, що впливають на процес вибору методу управління витратами. Аналіз сучасної економічної літератури, що присвячена питанням управління витратами, показав, що методичні підходи до управління витратами, не розглядають процес управління у взаємозв'язку зі стадіями життєвого циклу підприємства. На погляд авторів, взаємозв'язок треба урахувати під час вибору методу управління витратами. Таким чином, метою роботи є розробка методичного підходу до вибору методів управління витратами підприємства на підставі урахування стадій життєвого циклу підприємства.

Процедура вибору методів управління витратами підприємства повинна здійснюватися з урахуванням загальних умов і чинників вибору. Для конкретного підприємства вплив чинників, що зумовлюють вибір методів управління, буде різним. Також процедура вибору методів управління витратами підприємства обов'язково повинна враховувати стан управління витратами, тобто результати його діагностики [5,6]. В роботі [6] був обраний декомпозиційно-агрегатний метод інтегральної оцінки діагностики рівня управління витратами, що базується на комплексному поєднанні кількісного (метод профілів) і якісного (MAI) підходів при діагностиці рівня управління витратами. Метод легкий у застосуванні, стійкий до змін і дає найбільш точний результат. Вибір методів управління витратами на основі визначальних чинників і умов вибору є базовим, вибір за результатами впливу умовно постійних і умовно змінних чинників - уточнювальним. За результатами діагностики стану управління витратами вибір методів управління витратами конкретизується.

Найбільш об'єктивним підходом, на думку авторів, щодо вибору методів управління витратами є розробка вчених Г. В. Козаченка, Ю. С. Погорелова, Л. Ю. Хлапюнова та Г. А. Макухіна представлений на рисунку 1 .

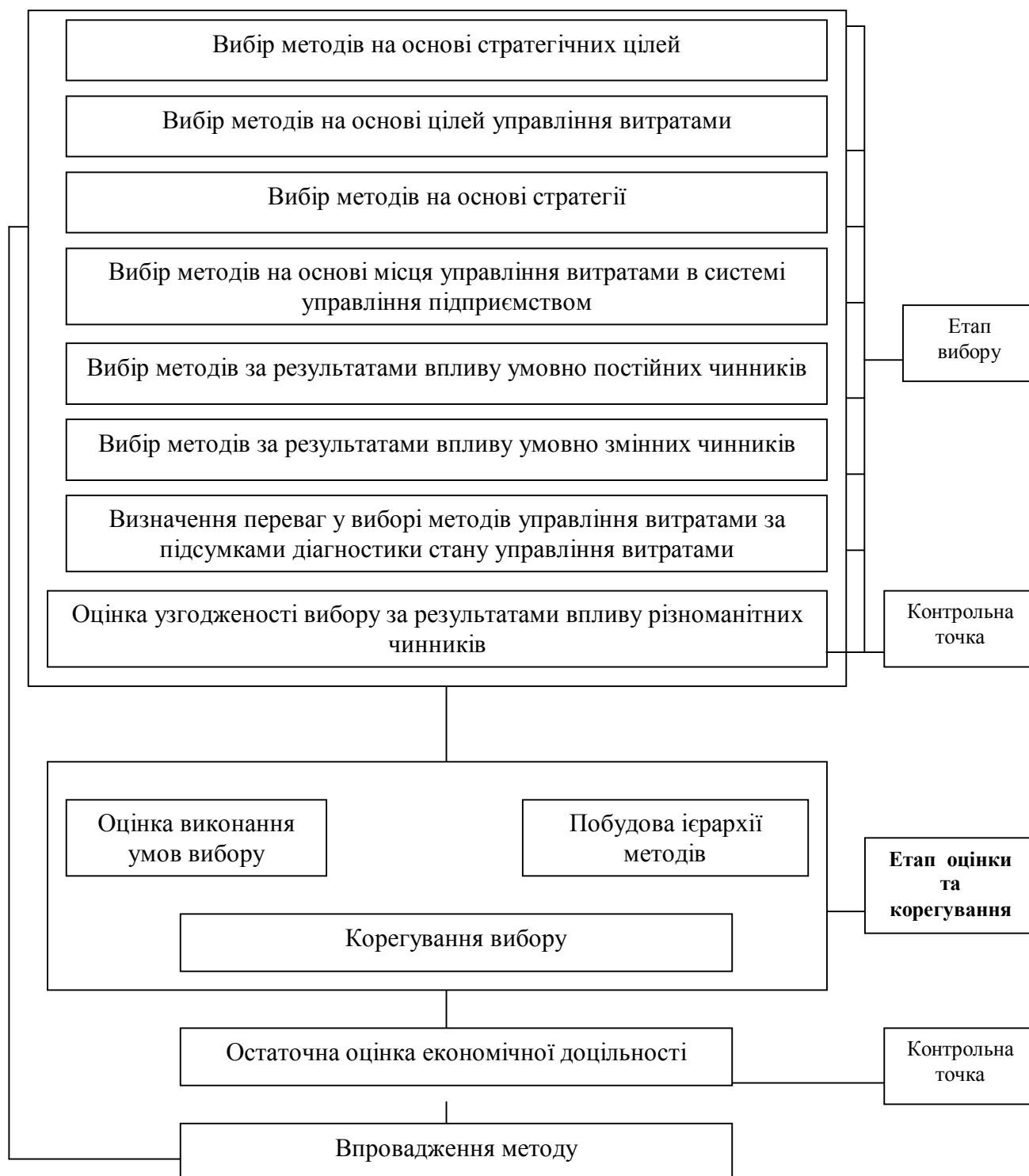


Рисунок 1 - Вибір методів управління витратами підприємства [5]

Використання алгоритму дає змогу вибрати метод або сукупність методів управління витратами, застосування яких виправдано на конкретному підприємстві. На погляд авторів, перші чотири дії: вибір методів на основі стратегічних цілей, вибір методів на основі цілей управління затратами, вибір методів на основі стратегії, вибір методів на основі місця управління затратами в системі управління підприємством можна замінити однією вибір методу на підставі стадії життєвого циклу підприємства (рисунок 2).



Рисунок 2 – Удосконалення вибору методів управління витратами підприємства

Таким чином, одержав подальший розвиток підхід до вибору методів управління витратами, шляхом урахування стадії життєвого циклу підприємства. Використання обраного підходу дає змогу обрати сукупність методів управління витратами зі значно меншою трудомісткістю.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський управлінський облік: підруч. / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малуґа, Л. В. Чижевська. – Житомир: ПП „Рута”, 2005. – 480 с.
2. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебн. [для студ. высш. учебн. завед.] / Вахрушина М. А. – М.: Омега-Л, 2010. – 570 с
3. Голов С. Ф. Управленческий учет / Голов С. Ф. – Х.: Фактор, 2009. – 784 с.
4. Гущина И. Э. Управленческий учет, основы теории и практики / И. Э. Гущина, Н.М. Балакирева. – М.: КНОРУС, 2004. – 192 с.
5. Управління витратами підприємства: монографія / [Козаченко Г. В., Погорелов Ю. С., Хлап'юнов Л. Ю., Махутін Г. А.]. – Київ: Лібра, 2007. – 320 с.
6. Догадайло Я. В. Діагностика стану управління витратами підприємства // Я. В. Догадайло, А. С. Герченко // Стратегії та інновації: актуальні управлінські практики: Збірник матеріалів II міжнародної науково-практичної конференції (13 квітня 2017 року). – Кривий Ріг: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2017. – С.519-522.
7. Коваль Р.О. Реалізація вибору методів управління підприємства / Р.О. Коваль // Економічні перспективи: Збірник студентських наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – №7(1) – 2015 – С.132-134.

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛІНГУ В ПІДПРИЄМСТВІ

ДОГАДАЙЛО Я. В., канд. екон. наук, доц., МІРОШНИЧЕНКО Н. А., студентка,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В сучасних умовах багато підприємств опинилися в складному стані. Тому гострою проблемою сьогодні є вивчення основ успішного функціонування підприємств всіх форм власності в умовах ринку. Досвід функціонування успішних підприємств в умовах ринку свідчить про ефективність використання результативного підходу до управління підприємством, що забезпечується впровадженням на підприємстві контролінгу. Саме контролінг дозволить робити сьогодні те, про що інші завтра будуть тільки думати, а це є передумовою виживання будь-якого підприємства в довготривалому періоді. Питанням формування та впровадження контролінгу в підприємстві присвячені дослідження багатьох вчених і фахівців як зарубіжних так і вітчизняних, а саме: О. М. Ананькиної, О. П. Градова, С. М. Петренка, А. Дайле, О. А. Дедова, С. В. Данилочкіна, Н. Г. Данилочкіної, Р. Каплана, Г. О. Швиданенка, В. В. Лаврененка, О. Г. Дерев'янка, Л. М. Приходько, Д. Хана, Р. Манна, Э. Майера, М. С. Пушкаря, Р. Хілтона, П. Хорвата, Ч. Хорнгрена, Х. Й. Фольмута, Н. П. Шульги, О. М. Карминського, О. О. Терещенка, О. В. Портної, та ін. Незважаючи на значну кількість наукових праць, теоретичні, методичні та прикладні аспекти впровадження контролінгу залишаються не досить дослідженими і потребують більш ґрунтовного вивчення. Так, недостатньо опрацьованими є питання стосовно теоретико-методичного інструментарію оперативного контролінгу; аналізу та оцінки економічної результативності діяльності та інші.

Сучасний менеджмент поділяє цілі підприємства на дві групи: оперативні та стратегічні. Тому контролінг дозволяє здійснювати постійний контроль за досягненням як стратегічних так і оперативних цілей діяльності підприємства. Отже, контролінг містить у собі два головних аспекти: стратегічний і оперативний [1,2]. На підставі ретельного аналізу літературних джерел, що присвячені контролінгу та впровадженню результативного підходу до управління в підприємстві [1–20], авторами був здійснений порівняльний аналіз стратегічного та оперативного контролінгу, результати якого представлені в таблиці. Таким чином, виявлено що об'єктом контролю в оперативному контролінгу є економічна результативність діяльності, а в стратегічному – результативність діяльності. Автори під оперативним контролінгом розуміють підсистему управління підприємством, що координує виконання функцій інформаційного забезпечення, обліково-контрольну, аналітичну, планування та мотивації на комплексну реалізацію специфічних функцій: коментуючої та розвитку, які забезпечують управління процесом досягнення оперативних цілей підприємства і орієнтацію на забезпечення прибутковості та ліквідності підприємства шляхом виявлення причинно-наслідкових зв'язків при порівнянні виручки від реалізації та витрат.

У короткостроковому періоді успіх підприємства характеризує економічна результативність діяльності підприємства (ЕР), під якою розуміється економічний результат функціонування підприємства, що характеризує правильність і рівень досягнення поставлених цілей шляхом виконання необхідних робіт з мінімально можливими витратами. Економічна результативність є багатокритеріальною величиною, кожен з критеріїв якої складається з багатьох взаємопов'язаних показників. ЕР діяльності підприємства характеризується шістьма критеріями: прибутковість, продуктивність, економічність, дієвість, положення на ринку та ефективність розвитку. Згідно процесу забезпечення ЕР діяльності підприємства [20] та виходячи з основних ознак оперативного контролінгу (таблиця) аналіз та оцінку економічної результативності діяльності підприємства можна

розглядати як інструмент інформаційного забезпечення оперативного контролінгу в підприємстві. В свою чергу діагностика складного явища це його аналіз та оцінка.

Таблиця – Порівняльна характеристика стратегічного та оперативного контролінгу

Ознака	Оперативний контролінг	Стратегічний контролінг
Орієнтація	В основному внутрішнє середовище	Зовнішнє та внутрішнє середовище
Рівень управління	В основному на середньому рівні управління Тактичне та оперативне управління	В основному на рівні вищого керівництва Стратегічне управління
Мета	Забезпечення прибутковості та ліквідності підприємства шляхом виявлення причинно-наслідкових зв'язків при порівнянні виручки від реалізації та витрат	Забезпечення виживаємості. Проведення антикризової політики, недопущення виникнення банкрутства. Спрямованість на потенціал успіху
Завдання	Керівництво процесом бюджетування	Участь у визначенні кількісних та якісних цілей. Відповідальність за стратегічне планування.
	Визначення системи підконтрольних показників у відповідності з установленими поточними цілями та на підставі визначених «вузьких» та «слабких» місць у процесі тактичного управління	Розробка альтернативних стратегій Визначення системи підконтрольних показників у відповідності з установленими стратегічними цілями та на підставі визначених «критичних» зовнішніх та внутрішніх умов, що лежать в основі стратегічних планів
	Порівняння планових та фактичних показників підконтрольних результатів та витрат з метою виявлення причин, винних та наслідків відхилень	Порівняння планових та фактичних показників підконтрольних результатів та витрат з метою виявлення причин, винних та наслідків відхилень
	Аналіз впливу відхилень на виконання поточних планів	Аналіз впливу відхилень на виконання стратегічних планів
	Мотивація та створення інформаційних систем для прийняття управлінських рішень	Мотивація та створення інформаційних систем для прийняття управлінських рішень
	Виявлення основних слабких та сильних місць підприємства та проведення коректувальних бюджетів	Виявлення повних можливостей на основі SWOT-аналізу, та внесення в коректив стратегічні плани Аналіз економічної ефективності (особливо інновацій та інвестицій)
Основні елементи	Оперативне планування, контроль (моніторинг) та аналіз оперативної діяльності, бюджетування	Стратегічне планування, контроль (моніторинг) та аналіз з орієнтацією на потенціал та передбачення і система раннього попередження і реагування
Об'єкт контролю	Економічна результативність діяльності підприємства	Результативність діяльності підприємства

Таким чином виявлено, що діагностика економічної результативності є інструментом інформаційного забезпечення оперативного контролінгу в підприємстві та відповідно результативного підходу до управління. Для його застосування необхідно мати науково-обґрунтоване інформаційне забезпечення аналізу та оцінки ЕР діяльності підприємства, що відповідає основним ознакам оперативного контролінгу. Існуюче інформаційне забезпечення аналізу та оцінки ЕР діяльності підприємства [20] не повністю відповідає цим ознакам, тому потребує доопрацювання.

Список використаної літератури

1. Ананькіна Е. А. Контроллінг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькіна, С. В. Данилочкін. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 401 с.
2. Петренко С. Н. Контроллінг: учебное пособие / С. Н. Петренко. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 341 с.
3. Манн Р. Контроллінг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер – М.: Финансы и статистика, 1992. – 201с.
4. Хан Дитгер Пик. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Хунгенберг Харальд; [пер. с немец. Л.Г. Головач, М.Л. Лукашевич и др.]. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.

5. Пушкар М. С. Контролінг: монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль: ТАНГ, 1997. – 146 с.
6. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я: монография / Х. Й. Фольмут. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 288 с.
7. Дайле А. Практика контроллинга: монография / А. Дайле – М.: Финансы и статистика, 2005. – 336 с.
8. Романова М. Контроллинг как средство стратегического управления предприятием / М. Романова // Проблемы теории и практики управления – 2008. – №4. – С. 80–85.
9. Зоріна О. А. Місце контролінгу в системі управління підприємством / О. А. Зоріна // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 2 (49). – С.59–66.
10. Рибак О.В. Формування механізму контролінгу в управлінні результативною діяльністю підприємства: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. В. Рибак. – Хмельницький, 2014. – 248 с.
11. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер – М.: Финансы и статистика, 1993. – 426 с.
12. Шульга Н. П. Интегрирована система контролінгу в управлінні банком: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Н. П. Шульга; Київський національний торговельно-економічний університет. – К., 2006. – 31 с.
13. Маркіна І.А. Контролінг для менеджерів. Навчальний посібник./ І. А. Маркіна, О. М. Таран –Лала, М.В. Гунченко. – К.: Центр учбової літератури. – 2013. – С. 304.
14. Панченко Г. С. Контролінг формування та використання людських ресурсів : / Г. С. Панченко. – Донецьк. – 2008. – 214 с.
15. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др. ; под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : ЮНИТИ., 2002. – 279 с.
16. Беляев С. Ю. Контроллинг: учеб. пособие / Беляев. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2001. – 220 с.
17. Теплякова Т. Ю. Контролинг: учебное пособие / Теплякова Т. Ю. – Ульяновск : УЛГТУ, 2010. – 142 с.
18. Королева Л. П. Формирование системы контроллинга на промышленном предприятии: дис. канд. екон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (15. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность)». – Саранск.: РГБ ОД, 2007. – 238 с.
19. Шешукова Т. Г. Теория и практика контроллинга: учебное пособие / Т. Г. Шешукова, Е. Л. Гуляева. – М.: Финансы и статистика. – 2008. –176 с.
20. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий: монография / Тищенко А. Н., Кизим Н. А., Догадайло Я. В. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 144 с.

МОДЕЛЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ДОГАДАЙЛО Я. В., канд. екон. наук, доц., ДУБРОВІН В. В., студент,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Динамічні зміни в навколишньому середовищі, глобалізація ринків і поступове підвищення конкурентної боротьби вимагають від менеджменту вітчизняних підприємств застосування найсучаснішого інструментарію для виявлення існуючих в системах

управління резервів ефективності. Тому все більшого значення набуває впровадження оперативного контролінгу в діяльність підприємств. Під оперативним контролінгом розуміється підсистема управління підприємством, що координує виконання функцій інформаційного забезпечення, обліково-контрольну, аналітичну, планування та мотивації на комплексну реалізацію специфічних функцій: коментуючої та розвитку, які забезпечують управління процесом досягнення оперативних цілей підприємства і орієнтацію на забезпечення прибутковості та ліквідності підприємства шляхом виявлення причинно-наслідкових зв'язків при порівнянні виручки від реалізації та витрат.

Етапи впровадження оперативного контролінгу в підприємстві були розглянуті такими вченими, як: І.О. Мехеда, Ю.Г. Гаєва, Л.А. Сухарева, С.М. Петренко, А.М. Карминський та багато інших [1-5]. Л.А. Сухаревою і С.М. Петренко запропоновані такі етапи впровадження оперативного контролінгу, що відбивають необхідний обсяг робіт, пов'язаний з реалізацією кожного етапу [1, 2]: I етап – вивчення цілей і пріоритетів розвитку підприємства, II етап – система координації і контролю за процесом досягнення кінцевих результатів, III етап – визначення відхилень фактичних підконтрольних показників від планових, IV етап – визначення ступеня впливу відхилень на величину алгоритму «витрати – прибуток». І. О. Мехеда вважає, що для ефективного впровадження оперативного контролінгу на підприємствах необхідно виконати наступні етапи: I етап – прийняття рішення; II етап – входження контролінгу в «двері» підприємства; III етап – «вживання» контролінгу в поточну діяльність підприємства; IV етап – зміцнення позицій; V етап – зростання значущості та обсягу функцій контролінгу. Ю. Г. Гаєва [3] виділяє чотири етапи впровадження контролінгу на підприємствах: I етап – впровадження підсистеми оперативного контролінгу полягає у вивченні цілей і пріоритетних напрямів розвитку підприємства; II етап – включає розробку системи координації і контролю за процесом досягнення кінцевих результатів; III етап – визначає об'єм робіт пов'язаних з виявленням відхилень підконтрольних показників фактичних від планових; IV етап – характеризується особливостями функціонування системи внутрішнього документообігу на підприємстві. Більш ґрунтовний перелік основних етапів впровадження оперативного контролінгу в управління суб'єктами підприємництва наведено в роботі Н.Ю. Іванової, А.М. Кармінського, С.Г. Фалько, А.А. Жеваги [4] : I етап – прийняття рішення (відбувається переважно у випадку різкого погіршення основних показників діяльності); II етап – діагностика існуючої системи управління (фіксація сучасного стану функціонування системи управління на підприємстві); III етап – розробка концепції "ідеальної" системи управління підприємством; IV етап – входження контролінгу у "двері" підприємства; V етап – укріплення позицій.

Для виявлення ступеню єдності думок щодо впровадження оперативного контролінгу було проведено їх порівняльний аналіз (табл. 1).

Дослідивши різні наукові погляди щодо переліку основних етапів впровадження оперативного контролінгу на підприємстві видно, що не існує єдності думок. Порівняльний аналіз існуючих підходів щодо впровадження оперативного контролінгу на підприємстві дозволив запропонувати чотири основні етапи, необхідних для впровадження контролінгу на підприємстві: вивчення цілей і пріоритетів розвитку підприємства – 80%; розробка системи координації і контролю за процесом досягнення кінцевих результатів -80%; визначення відхилень – 60% та визначення ступеня виникнення відхилень на кінцевий результат – 60%.

Таким чином, в результаті проведених досліджень одержала подальший розвиток процедура впровадження оперативного контролінгу на підприємстві, шляхом здійснення не трьох, а чотирьох етапів, це дозволить більш ефективно організувати контролінг в будь-якій організації. Впровадження оперативного контролінгу на підприємствах України згідно запропонованій послідовності етапів дозволить: досягти ефективного управління; створити й оцінити потенціал підрозділів підприємства; досліджувати ідеї конкурентів; здійснювати порівняльний аналіз усіх отриманих даних; використовувати інновації і звичайно орієнтуватися на майбутнє; забезпечити спрямування оперативних фінансово-економічних розрахунків на підтримку та обґрунтування стратегічних рішень; сформувати систему

інформаційної підтримки управлінських рішень, що покликана забезпечити попередження критичних ситуацій на підприємстві; моніторинг методик планування, аналізу, контролю, інформаційного забезпечення процесу управління підприємством з метою підвищення ефективності їх використання та їх вдосконалення.

Таблиця 1 - Порівняльний аналіз етапів впровадження оперативного контролінгу на підприємстві

Номер етапу	Назва етапа	Прізвище вченого					% збігу
		Л. А. Сухарєва С. Н. Петренко	І. О. Мехєда	Ю. Г. Гаєва	А. М. Карминський Н. Ю. Іванова А. Жєвага	С. Г. Фальєко	
1	Прийняття рішення		x		x		40
2	Входження контролінгу в «двері» підприємства		x		x		40
3	Вивчення цілей і пріоритетів розвитку підприємства	x	x		x	x	80
4	Система координації і контролю за процесом досягнення кінцевих результатів		x	x	x	x	80
5	Зміцнення позицій		x		x		40
6	Визначення ступеня впливу відхилень на величину алгоритму «витрати-прибуток»	x		x		x	60
7	«Вживання» контролінгу в поточну діяльність підприємства		x				20
8	Визначення відхилень фактичних підконтрольних показників від планових	x	x		x		60
9	Зростання значущості та обсягу функцій контролінгу		x				20
10	Визначення об'єму робіт, пов'язаних з виявленням відхилень підконтрольних показників фактичних від планових			x			20
11	Функціонування внутрішнього документообігу на підприємстві			x			20
12	Діагностика існуючої системи управління				x		20
13	Розробка концепції «ідеальної» системи управління підприємством				x		20
14	"Малими кроками"					x	20
15	"Бомбометання"					x	20
16	"Планова еволюція"					x	20
Всього		3	8	4	8	6	-

Але крім цього необхідно визначити модель формування оперативного контролінгу на підприємстві. Під моделлю розуміється деякий матеріал чи описово представлений об'єкт

або явище, що є спрощеною версією модельованого об'єкта або явища (прототипу) і в достатній мірі повторює властивості, суттєві для цілей конкретного моделювання. В якості основи для її формування було використано модель М. В. Чувашлової [7]. Виходячи із сутності поняття оперативний контролінг дану модель необхідно доповнити: побудовою управлінського обліку, розробкою системи підконтрольних показників та використанням діагностики економічної результативності в якості інструменту інформаційного забезпечення оперативного контролінгу в підприємстві. Управлінський облік це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки та передачі інформації, що використовується управлінським персоналом для планування та контролю виробничих ситуацій та оцінки можливих тенденцій розвитку всередині підприємства з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Система підконтрольних показників - це показники, що оцінюють результативність виконання стратегії підприємства та закріплені за певними посадовими особами, які здійснюють контроль за їх виконанням. Діагностика складного явища це його аналіз та оцінка

Таким чином одержала подальший розвиток модель формування оперативного контролінгу в підприємстві, шляхом додавання двох складових: побудова управлінського обліку в підприємстві, розробка системи підконтрольних показників та використання діагностики економічної результативності в якості інструменту інформаційного забезпечення оперативного контролінгу в підприємстві.

Список використаних джерел

1. Сухарева Л.А. Контроллинг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
2. Петренко С. Н. Контроллинг : учеб. пособие / Петренко С. Н. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 328 с.
3. Гаєва Ю. Г. Окремі рекомендації щодо організації служби служби контролінгу на вітчизняних підприємствах / Ю. Г. Гаєва // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – С. 564 – 570.
4. Контроллинг: учеб. / Н. Ю. Иванова, А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 334 с.
5. Чувашлова М. В. Внедрение контроллинга в систему управления предприятием [Электронный ресурс]: монография / М.В. Чувашлова. – М.: Академия Естествознания, 2013. Режим доступа: <http://monographies.ru/206>.

ОБГРУНТУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОСТАВЛЕНИХ ПЕРЕД ПІДПРИЄМСТВОМ ЦІЛЕЙ

ДОГАДАЙЛО Я. В., канд. екон. наук, доц., ОСТАХОВ В. В., студент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Для забезпечення життєдіяльності підприємства необхідно впроваджувати нові методи підвищення ефективності системи управління підприємствами, одним із яких є бюджетування.

Бюджетування являє собою управлінську технологію, яка дає змогу зв'язати діяльність підприємства з його стратегічними цілями, аналізувати і прогнозувати виконання планів підприємства [1-3]. Аналіз підходів до постановки бюджетування в підприємстві [1-6] показав, що Хруцьким В.Є. [1] запропоновано чітку схему бюджетування, яка передбачає реалізацію трьох етапів – технології, організації та автоматизації бюджетування. Технологія бюджетування включає п'ять складових – цілі та задачі, види бюджетів, схеми консолідації, формати бюджетів та принципи. Автором пропонується додати до даного переліку ще дві складові – збалансовану систему показників та вибір методів бюджетування, які дозволять

зв'язати бюджетування зі стратегією розвитку підприємства та розкрити шляхи складання бюджетів. Невирішеним питанням є те, які саме показники дозволять відстежити результативність реалізації поставлених перед підприємством цілей. Метою роботи є розробка системи показників результативності реалізації поставлених перед підприємством цілей.

Оскільки види бюджетів та їх формати залежать від цілей та задач підприємства, їх необхідно виражати за допомогою системи підконтрольних показників. В умовах жорсткої конкуренції важливішим є довгостроковий розвиток, основні фактори якого – ефективність бізнес-процесів, капітал підприємства, втілений у кваліфікації та знаннях співробітників, грамотне стратегічне управління, здатність утримувати і залучати нових клієнтів. Тому в якості системи підконтрольних показників пропонується використовувати збалансовану систему показників, яка за основу використовує фінансові показники, як основний критерій оцінки результатів діяльності підприємства, однак при цьому також акцентує увагу на показниках і не фінансового характеру, які оцінюють задоволеність клієнтів і акціонерів, ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників, та забезпечує збалансований підхід до оцінки матеріальних та нематеріальних активів підприємства. В класичному варіанті, вона включає чотири складові: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси та навчання і розвиток. Складова «фінанси» містить фінансово-економічні показники діяльності підприємства, які відображають стратегічні цілі його власників. Вона може характеризуватись такими показниками, як сукупні активи, виручка на одного співробітника, виручка від нових продуктів, послуг, відношення прибутку до сукупних активів та ін. Складова «клієнти» містить інформацію про ставлення клієнтів до підприємства, а також інформацію про динаміку ринку, та може характеризуватись такими показниками, як кількість клієнтів, частка ринку, середній оборот на одного клієнта, індекс лояльності клієнта, час на взаємозв'язок з клієнтами, індивідуальне задоволення потреб клієнта та ін. Складова «внутрішні бізнес-процеси» призначена для вимірювання ефективності виконуваних на підприємстві бізнес-процесів, та характеризується показниками, наприклад: своєчасність доставки, ріст продуктивності, адміністративні витрати, оборотність запасів та ін. Складова «навчання та розвиток» необхідна для оцінки забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, рівня їх якості і може бути охарактеризований показниками плинності, середнього часу відсутності працівників, індексом задоволеності працівників та ін. [7-9].

Розробка збалансованої системи показників пов'язана із вибором стратегії розвитку підприємства. Найбільш доцільним для вибору стратегії розвитку підприємства є SWOT-аналіз, за допомогою якого можна обрати один з чотирьох різновидів стратегії: «Максі-Максі», «Максі-Міні», «Міні-Максі» та «Міні-Міні». Стратегія «Максі-Максі» – стратегія, яка використовує сильні сторони підприємства для реалізації зовнішніх можливостей підприємства та передбачає орієнтацію на зміцнення позиції на ринку шляхом збільшення своєї частки диверсифікації продукції тощо Стратегія «Максі-Міні» – стратегія, яка використовує сильні сторони підприємства для знешкодження зовнішніх загроз та передбачає використання своїх сильних сторін не на зростання, а на нейтралізацію зовнішніх загроз, тобто перехід до позиційної оборони. Стратегія «Міні-Максі» – стратегія, спрямована на мінімізацію слабких сторін підприємства внаслідок використання зовнішніх можливостей та передбачає концентрацію уваги на зниженні витрат і посиленні конкурентних позицій. Стратегія «Міні-Міні» – стратегія, спрямована на мінімізацію слабких сторін підприємства і уникнення зовнішніх загроз шляхом поступового згортання своєї діяльності, перепрофілювання, реінвестування коштів в інші галузі, тощо [10].

Для формування збалансованої системи показників було здійснено дослідження методом експертних оцінок. Вісімнадцяти експертам було запропоновано проранжувати окремі показники, що характеризують результативність кожної зі стратегій розвитку та обрати показники, найбільш доцільні для використання підприємствами. В результаті опитування були обрані певні показники. На основі аналізу сутності обраних показників були

сформовані групи показників за чотирьома складовими системи збалансованих показників для кожної із стратегій (таблиця).

Таким чином в роботі пропонується здійснювати бюджетування узгоджене із збалансованою системою показників, в результаті проведених досліджень удосконалено систему показників можливих результатів діяльності за кожною зі стратегій підприємства, на підставі використання методології формування збалансованої системи показників.

Список використаної літератури

1. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 464 с.
2. Догадайло Я. В. Удосконалення бюджетування як управлінської технології / Я.В. Догадайло // Економіка транспортного комплексу. – 2010. – № 17. – С. 18 – 25.
3. Кузьмін О. Є. Бюджетування на підприємстві: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К.: Кондор, 2008. – 312 с.
4. Бюджетирование: шаг за шагом / [Е. Добровольский, Б. Карабанов, П. Боровков и др.]. – СПб.: Питер, 2007. – 448 с.
5. Немировский И. Б. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство / И.Б. Немировский, И. А. Старожукова – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 512 с.
6. Савчук В. П. Управление прибылью и бюджетирование / В. П. Савчук – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 432 с.
7. Kaplan R. S. The Strategy – Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment / R. S. Kaplan, P. P. Norton. – Boston: Harvard Business School Press, 2001. – 352 с.
8. HBR's 10 Must-Reads on Strategy. – Boston: HBR, 2011. – 143 p.
9. Кизим М. О. Збалансована система показників: монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Х.: ІНЖЕК, 2007. – 192 с.
10. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / Редченко К. І. – Львів: Новий світ-2000, 2003. – 272 с.

Таблиця – Збалансована система показників за кожною зі стратегій підприємства

Стратегія	Фінансові показники	Показники клієнтської складової	Показники внутрішніх процесів	Показники навчання і розвитку
Стратегія «Максі-Максі»	1) середньорічна вартість активної частини основних виробничих фондів; 2) частка ринку підприємства в цільовому ринковому сегменті; 3) індекс росту доходів у плановому періоді	1) середній рівень задоволеності клієнтів; 2) середній час витрачений на взаємозв'язки з клієнтом 3) середні витрати на залучення нового клієнта; 4) прибуток в розрахунку на одного замовника	1) обсяг робіт, виконаних власними силами; 2) сума виручки, що буде отримана від залучення нових матеріалів; 3) сума виручки, яка може бути отримана від залучення нового обладнання; 4) коефіцієнт контролю	1) витрати на підвищення кваліфікації робочих та інженерно-технічних працівників; 2) щорічні витрати на навчання однієї людини; 3) час виділений на навчання персоналу та підвищення кваліфікації
Стратегія «Максі-Міні»	1) рентабельність власного капіталу; 2) рентабельність використаного капіталу 3) фондоозброєність	1) кількість функціональних особливостей даного підприємства, які мають переваги над конкурентами; 2) задоволеність замовників сегменту ринку	1) механоозброєність праці; 2) енергоозброєність виробництва 3) коефіцієнт ритмічності; 4) рівень кооперування	1) чисельність робітників, зайнятих на БМР; 2) питома вага ІТР, зайнятих на БМР в сукупності працівників; 3) середня кількість робочих днів відпрацьованих одним робітником
Стратегія «Міні-Максі»	1) коефіцієнти ліквідності; 2) фактор операційного важелю 3) операційний важіль; 4) коефіцієнт оборотності оборотних засобів; 5) рентабельність коштів, що виділені на проведення робіт	1) сумарні витрати в розрахунку на одного замовника; 2) якість виконаних робіт	1) коефіцієнт зносу ОФ; 2) коефіцієнт оновлення ОФ; 3) матеріалоемкість; 4) фондовіддача; 5) питома вага витрат на матеріали в собівартості БМР; 6) індекс, що характеризує витрати на усунення браку	1) продуктивність праці; 2) коефіцієнт плинності 3) прибуток в розрахунку на 1 співробітника 4) чисельність робітників зайнятих на БМР і підсобному виробництві
Стратегія «Міні-Міні»	1) рентабельність активів; 2) рентабельність продукції; 3) оборотність коштів; 4) коефіцієнт фінансової незалежності; 5) коефіцієнт покриття	1) якість виконаних робіт 2) коефіцієнт, що характеризує прибутковість клієнта 3) витрати на залучення одного клієнта	1) коефіцієнт придатності ОФ; 2) рентабельність діяльності; 3) заборгованість підприємства; 4) чистий прибуток	1) коефіцієнт стабільності кадрів; 2) коефіцієнт прибутковості одного працівника 3) коефіцієнт плинності

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СФЕРИ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

ДОГАДІНА В. Ю., директор

Харківський інститут ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»

Сьогодні роль сфери послуг безперервно зростає і у наступний час вона за обсягами набагато випереджає сфери виробництва. Динамічне зростання сфери послуг є однією з глобальних тенденцій в сучасній економіці. До числа зайнятих у сфері обслуговування входять ті, що не лише працюють безпосередньо в індустрії послуг (банки, авіакомпанії, туристичний і готельний бізнес і т. ін.), але також ряд працівників інших секторів національної економіки.

Індустрія послуг відрізняється великою різноманітністю. У цій сфері діє значна частина комерційного сектора з його авіакомпаніями, банками, бюро по комп'ютерній обробці даних, страховими, юридичними і консалтинговими фірмами, приватними медичними установами і компаніями по торгівлі нерухомістю. Наданням послуг займаються також державні і некомерційні організації.

Динаміка розвитку сфери послуг в Україні протягом останніх років є невтішною. Найбільшого значення набувають соціально-мотиваційні фактори при введенні змін у системі управління персоналом в окремих, найбільш чутливих галузях сфери послуг.

На думку Т.А. Ящук під освітньою послугою слід розуміти цілеспрямований процес збору, отримання, передачі та засвоєння системи навичок, знань, інформації та результат безперервного духовного, культурного, соціально-економічного розвитку й вдосконалення держави і суспільства в цілому [1, с. 247].

Сьогодні знання, отримання яких забезпечують вищі навчальні заклади, повинні бути менш абстрактними і носити більш прикладний характер відповідно до потреб розвитку життя українського суспільства. Сучасні потреби до надання освітніх послуг системи закладів вищої освіти можна розподілити на наступні функції:

Трансляційна - забезпечує розповсюдження культури в суспільстві, зокрема, передання від одного покоління до іншого культурних цінностей, серед яких наукові знання, досягнення в галузі мистецтва і літератури, моральні цінності та норми поведінки, досвід і навички різних професій та ін.;

Соціалізація - формування у молоді людей ціннісних орієнтацій, життєвих ідеалів, що домінують у сучасному суспільстві, який забезпечується системою вищої освіти;

Соціальної та культурної зміни - інтеграція науки, вищої освіти, виробництва, результатом якої є розвиток науково-технічного прогресу. Інтенсивний розвиток наукових досліджень у вищих навчальних закладах сприяє удосконаленню освітнього процесу, оскільки наукові ідеї та відкриття включаються в навчальні програми, тим самим сприяючи підвищенню якості підготовки фахівців.

Формування попиту у сфері вищої освіти передбачає облік змін попиту на ринку праці, обумовлених багатьма чинниками. В один і той же час стан попиту на різні види напрямів освіти може відрізнятись. Тому ВНЗ при плануванні необхідно враховувати стан попиту, який встановлюється на різні види і напрями освіти, спеціальності і спеціалізації.

У першу чергу, управління персоналом — це і наука, і мистецтво ефективного управління людьми в умовах їх професійної діяльності. Це система принципів, методів і механізмів оптимального комплектування, розвитку й мотивації та раціонального використання персоналу. Управління персоналом повинно відповідати концепції розвитку організації, захищати інтереси працівників і забезпечувати дотримання законодавства про працю при формуванні, закріпленні (стабілізації) і використанні персоналу.

У рамках сфери освітніх послуг, управління персоналом є комплексом цілей, задач і основних напрямків діяльності, а також різних видів, форм, методів і відповідного механізму управління, спрямованих на забезпечення постійного підвищення конкурентоздатності

вищого навчального закладу в ринкових умовах, росту ефективності продуктивності праці і якості роботи, забезпечення високої соціальної ефективності функціонування колективу [2].

Для забезпечення відповідності якісного складу працівників, що відповідатимуть рівню вищого навчального закладу необхідно запропонувати наступні заходи:

1. Організаційні: реалізація очікуваних результатів за допомогою професійного розвитку працівників; удосконалення роботи щодо створення відповідних умов для розвитку та формування кадрового резерву вищих навчальних закладів.

2. Вдосконалення системи управління персоналом: опрацювання новітніх підходів до формування проф.сько- викладацького складу, допоміжного персоналу;

3. Перспективний розвиток: забезпечення ефективності стажування та підвищення кваліфікації працівників; удосконалення системи формування педагогічної компетентності працівників; впровадження системи об'єктивних показників оцінки діяльності працівників.

Мотивація необхідна для досягнення високої ефективності управління персоналом, але її однієї для цього недостатньо. Взагалі, продуктивність працівника залежить від того, у яких умовах, у якому колективі він працює, наскільки він може використовувати свій інтелектуальний потенціал на робочому місці, чи має він можливість приймати рішення і керувати людьми і т.ін. [3].

Ефективний розвиток ВНЗ в умовах зростаючої конкуренції характерний для вітчизняного ринку освітніх послуг, вимагає підприємницької активності не лише організації в цілому, але і її підрозділів і навіть окремих співробітників. Для стимулювання подібної активності потрібна особлива система внутрішнього управління.

В основі сучасного розвитку персоналу сфери освітніх послуг, яке відбувається через вдосконалення організаційної, освітньої та кваліфікаційної структури персоналу, знаходяться концепції навчання впродовж життя організації, що навчається. Втілення цих концепцій у діяльності ВНЗ забезпечить зростання людського капіталу організацій сфери освітніх послуг, постійної адаптації структури персоналу до умов європейської інтеграції.

Сучасна освіта в Україні повинна стати одним із основних інструментів вирішення важливих суспільно-політичних та соціально-економічних проблем, що передбачає підтримку розвитку системи освіти всіма зацікавленими сторонами: державою, суспільними інститутами, приватними організаціями, населенням.

Посилення взаємозв'язку між ВНЗ, з одного боку, та бізнес- структурами і державою, з іншого боку, призводить до підвищення соціальної ролі останніх і, відповідно до концепції соціальної відповідальності, вимагає реалізації у сфері освіти принципів раціонального управління, цілісності, вирішення соціальних завдань, забезпечення сталого розвитку держави в цілому.

Список використаних джерел

1. Ящук Т.А. Особливості функціонування ринку освітніх послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/2080/1/Rynok_osvitnih_posluh_v_Ukraini.pdf. – Назва з екрану.

2. Чернишова Є. Р. Теорія та практика управління професійним розвитком науково-педагогічних та педагогічних працівників в умовах трансформаційних змін в освіті [Текст] / Є. Р. Чернишова, Л. М. Колосова, Н. В. Любченко, М. Е. Морозова; за ред. Є. Р. Чернишової. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – 296 с.

3. Морозова М. Е. Формування системи ефективного управління персоналом у вищих навчальних закладах [Текст] / М. Е. Морозова // Вісник післядипломної освіти : зб. наук. пр. / Ун-т менедж. Освіти НАПН України ; редкол. : О. Л. Ануфрієва [та ін.]. — К., 2005. — Вип. 13 (26) / голов. ред. В. В. Олійник. — 2015. — С. 119-127.

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ В УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕСАХ ПІДПРИЄМСТВА

ЖИВКО З. Б., д-р екон. наук, проф., РОМАНИШИН М. І., ПАЦАЙ Л. М., здобувачі
Львівський державний університет внутрішніх справ

Оцінювання ефективності управління персоналом підприємства на засадах аналізування впливу знань, вмінь, навичок, особистісних характеристик на рівень досягнення цілей підприємства полягає у визначенні ефективності його діяльності. Аналізування впливу цих знань на рівень досягнення цілей підприємства передбачає постановку специфічних цілей для персоналу та обговорення поступового їх досягнення. Моделювання дій та ситуацій з метою досягнення встановлених цілей дасть змогу визначити здатність застосування наявних компетенцій працівників підприємства.

Таким чином, оцінювання ефективності управління персоналом підприємства передбачає процес визначення ефективності діяльності працівника, в результаті якого встановлюється рівень досягнення поставлених цілей, а також відповідність тих здібностей та якостей працівника, за допомогою яких оцінюється отриманий результат. Щоб отримати позитивний результат менеджмент підприємства повинен інвестувати в свій кадровий потенціал, впроваджувати систему якості менеджменту та використання інформаційних технологій.

Дотримання даного положення дасть змогу визначати реальне місце, роль і відповідальність кожного працівника підприємства по горизонталі й вертикалі; визначити результати роботи, рівень знань, вмінь, навичок та особистісних характеристик кожного працівника; забезпечити чітке розуміння кожним працівником поставлених завдань, критеріїв оцінки успішності їх виконання, залежності системи оплати від результатів праці; налагодження зворотного зв'язку із працівниками з організаційних й інших питань; задоволенні потреби працівників в оцінюванні особистого внеску в успіх підприємства; формуванні мотиваційного клімату і корпоративної культури; розробленні програм цілеспрямованого розвитку, навчання, підготовки, перепідготовки та підвищенні кваліфікації персоналу підприємства.

Виходячи з цілей, завдань, елементів процесу управління персоналом, можна зазначити, що побудова моделі оцінювання ефективності управління на кожному підприємстві є вкрай важливою і відповідальною справою. Насамперед, важливість управління персоналом супроводжується визначенням періодичності їх оцінювання, тобто мається на увазі частота проведення оцінювання з метою визначення стану компетенцій.

Однак, щоб домогтися ефективності управління персоналом, а відтак і самим підприємством, необхідно готувати персонал, навчати його та формувати необхідні компетенції. Для цього потрібно розробити стратегію якості управління підприємством і підготовкою самого персоналу. Стратегія якості персоналу має базуватися на принципах (рис. 1):

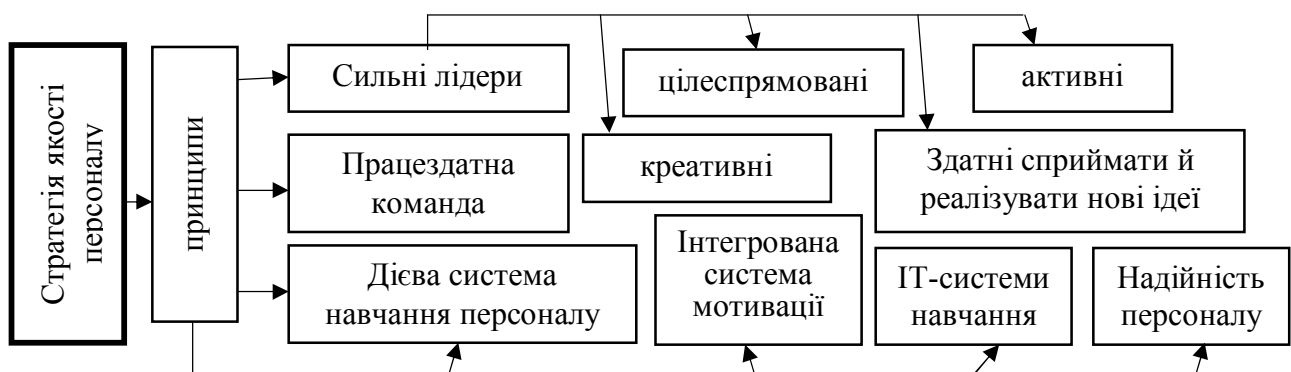


Рисунок 1. Принципи стратегії якості персоналу

Аналіз наукової та публіцистичної вітчизняної і зарубіжної літератури показує, що сьогодні серйозною проблемою впровадження системи менеджменту якості є обмеженість наявних у підприємств ресурсів. Адже впровадження систем управління якістю супроводжується значними фінансовими і матеріальними витратами, які пов'язані з підготовкою персоналу, проведенням тренінгів, консультацій, впровадженням новітніх технологій та ІТ-систем управління і контролю, без яких неможливо простежити процес ефективності управління [1]. Як результат, персонал підприємства має бути кваліфікованим, володіти практичними навичками в межах виробничого чи комерційного процесу в залежності від функціональних обов'язків, працездатним, лояльним до підприємства та готовим до сприйняття змін.

Неякісне та неправильне управління може нанести підприємству значних збитків, призвести до втрати персоналу, росту його плинності, витоку комерційної таємниці, відтоку споживачів, зниження якості продукції, втрати ринкової стабільності та погіршення фінансових результатів, прийняття неправильних управлінських рішень та банкрутства підприємства. Відповідальність за процес управління якістю змушує підприємців, керівників, власників бізнесу замислитися над самою якістю управління підприємством. Якщо персонал не зважає та не несе відповідальності за кінцевий результат своєї діяльності (готову продукцію, надану послугу), це вказує на той факт, що працівник не зацікавлений в результаті своєї праці, немотивований або недостатньо мотивований, професійно неграмотний або нелояльний до свого підприємства, обмежений у використанні інформаційних ресурсів та техніки. Проблема використання ІТ-технологій у цьому випадку стає ще гострішою, бо від своєчасності і повноти отримання інформації буде залежати прийняття управлінських рішень, рівень професійного керівництва та конкурентоспроможність підприємства, його стан економічної стабільності та економічної безпеки.

Ми цілком підтримуємо проф.а В.А.Вергуна, що нововведення, яке впроваджене та асимільоване персоналом, не перестає бути новим, але втрачає ознаки інноваційності, не може бути обмеженим лише організаційно-управлінським оформленням інновацій та їх нормативно-правовим закріпленням. «Концепція управління персоналом сьогодні ґрунтується на задоволенні більш складних мотиваційних аспектів, забезпеченні можливостей самореалізації, відсутності твердих графіків робочого часу (робота може бути зроблена протягом меншого часу або зі зрушенням у часі), ідентифікації себе із професією, а не з організацією; залежність заробітної плати не лише від відпрацьованого часу та посади, але й від результатів діяльності» [2, с.97]. Інноваційні системи в управлінні персоналом нами подано на рисунку 2.

Зазначені інноваційні проекти знайшли своє застосування у вітчизняній практиці, бо саме навчання із застосуванням ІТ-технологій та нестандартних рішень дозволяють зробити роботу цікавою, застосовуючи різні інструменти для забезпечення механізму управління і конкурентних переваг. Як у будь-якому ІТ-проекті розраховується фінансовий коефіцієнт рівня прибутковості чи збитковості підприємства (ROI), який трансформується у показник досягнення успіху (KPI).

Розвиток підприємств у сучасних умовах вимагає застосування комплексу наукових методів, у процесі яких прийняття управлінських рішень будуть поєднуватися з автоматизованими та експертними системами з подальшим удосконаленням інформаційно-технологічної бази, створенням умов кооперації та взаємодії людини і машини, формуванням окремих компетенцій персоналу.

Аналізування компетенцій працівників дасть змогу порівнювати рівень компетенцій за певний проміжок часу, а також при необхідності вживати відповідні заходи щодо їх покращення та розвитку. Окрім цього, аналізування компетенцій сприятиме розв'язанню таких питань як: просування працівників по службі, раціоналізація робочого процесу, удосконалення організації праці, ефективність мотивації праці працівників, ефективність

навчання, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу підприємства тощо.

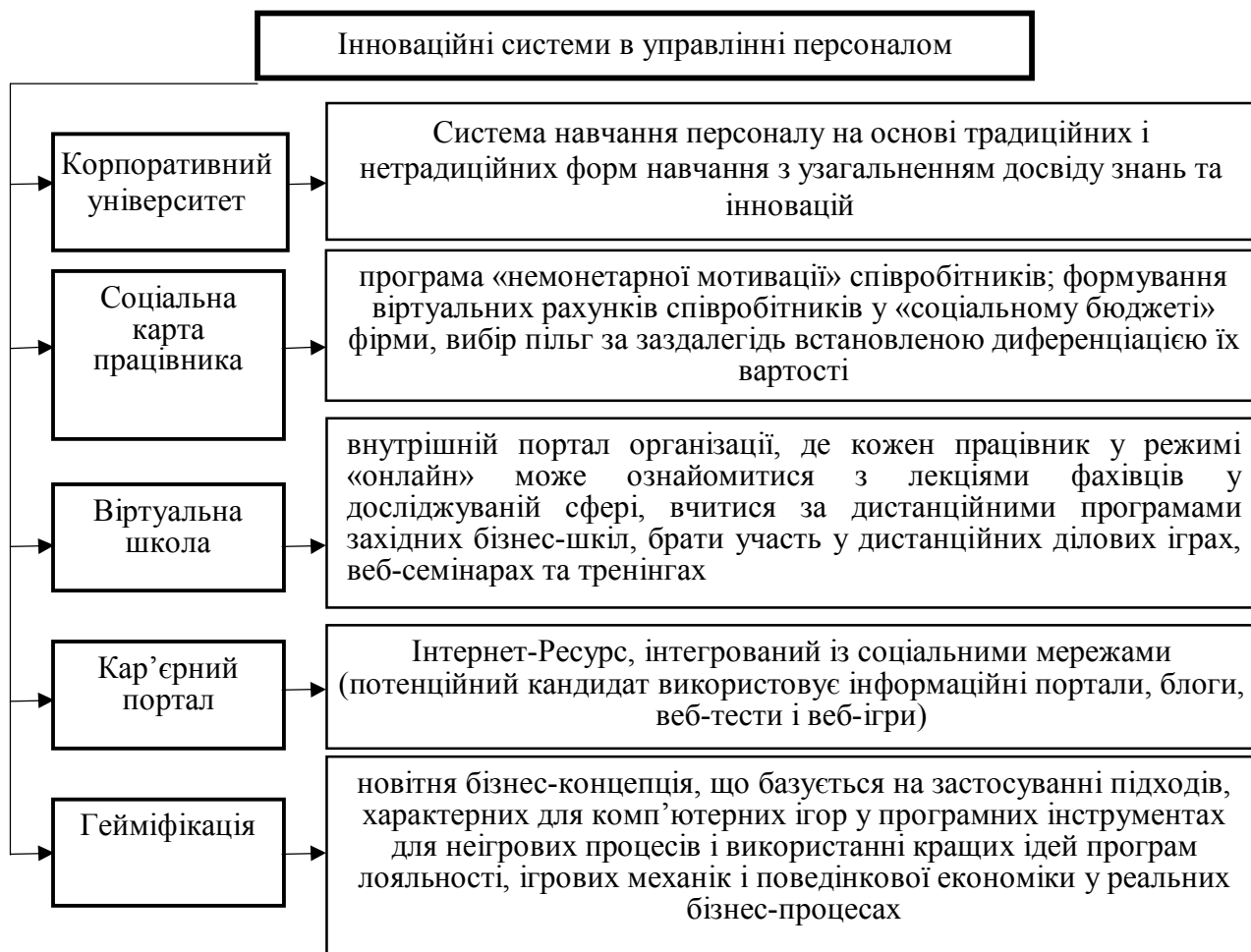


Рисунок 2. Інноваційні системи в управлінні персоналом

Таким чином, дотримання зазначених вище методичних положень сприятиме ефективності управління персоналом підприємства та в разі необхідності вживати певних коректив при їх відхиленнях, оскільки це впливатиме на фінансово-господарську діяльність підприємства. Відповідно, від систем, що автоматизують практики прийняття управлінських рішень підприємство переходить до систем управління талантами, постійно удосконалюючи та впроваджуючи інноваційні методи навчання персоналу.

Список використаної літератури

1. Живко З. Б. Системний підхід до управлінського процесу підприємства: інформаційні технології та взаємодія підсистем безпеки / З. Б. Живко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна: збірник наукових праць / гол.ред. М. М. Цимбалюк. – Львів: ЛьвДУВС, 2013. – Вип. 1. – С. 230–237. (344 с.)
2. Вергун В. А. Сучасні інноваційні зміни системи управління персоналом фірми / В. А. Вергун, О. І. Ступницький // Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2015. – 96–100

ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК МІСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

ЗАПОРОЖЕЦЬ Г. В., канд. екон. наук, доц.,

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Відповідно до земельного законодавства використання землі в Україні здійснюється за плату. Надзвичайно важливим є те, що при цьому має здійснюватися таке регулювання використання та охорони земель, яке забезпечить не тільки інтереси суспільства, а й законні інтереси громадян. Таке поєднання інтересів особливо необхідно при управлінні земельними ресурсами міст, коли перехід до ринкової економіки позначився і на містобудівних програмах. Їх розробка і реалізація фінансується не тільки з бюджетних коштів, а й з приватних інвестицій. Відсутність вільних територій для розвитку в межах міста спонукає інвесторів і міське співтовариство шукати резерви на забудованих територіях, розглядати можливість використання земельних ділянок, забудованих старим фондом [1].

Найчастіше приватні інтереси інвесторів неминуче вступають в протиріччя з громадськими інтересами при використанні забудованих міських земель. У зв'язку з цим, на земельну ділянку, призначену для містобудівного освоєння, відбувається керуючий вплив з двох сторін:

- з боку міської громади, коли основним завданням управління землями стає оптимальне використання кожної земельної ділянки, що забезпечує встановлені містобудівним регламентом принципи і стандарти проживання в поселенні;

- з боку приватного інвестора, основним завданням якого в управлінні землями є отримання в процесі використання земельної ділянки максимального прибутку.

Таким чином, виступаючи в якості найважливішого напрямку вкладення інвестицій, проекти розвитку забудованих територій не тільки приносять прибуток інвестору, а й надають реальний вплив на соціально-економічні процеси в місті, вдосконалюють архітектурно-планувальну структуру його, сприяють наповненню місцевого бюджету, за рахунок земельних платежів. Тому при обґрунтуванні підвищення ефективності використання земельних ділянок міста зі старою забудовою необхідно керуватися специфічним методологічним принципом оцінки міської нерухомості – «принципом суспільної корисності». Під суспільною корисністю розуміється створюване і підтримуване міським співтовариством властивість міської території задовольняти потреби і забезпечувати право кожного громадянина, що проживає в поселенні, на сприятливе середовище життєдіяльності.

Відносно управління земельними ресурсами у вітчизняній літературі найчастіше бачать процес планування і прийняття управлінських рішень з надання і використання земель та, крім того, контроль дотримання земельного законодавства. При цьому роль в управлінні юридичних і фізичних осіб, практично зведена нанівець, що суперечить ринковій економіці.

Але крім держави і суспільства учасниками земельних відносин є також громадяни та юридичні особи. Вони здійснюють управління і розпорядження земельними ділянками, що перебувають у приватній чи іншій власності, і використовують у власних інтересах орендовані земельні ділянки, що перебувають у власності держави і територіальної громади [2-4].

Тому автор пропонує трактувати визначення управління земельними ресурсами міста в такий спосіб: управління земельними ресурсами міста є система соціальних, економічних, політичних, правових та адміністративних заходів, що дозволяє здійснювати систематичне, свідоме, цілеспрямоване вплив держави, суспільства, громадян і юридичних осіб на земельні відносини з метою забезпечення раціонального та ефективного використання земельних ресурсів міста та заснована на пізнанні об'єктивних закономірностей розвитку міської спільноти та міської території.

Виходячи з цього визначення підвищення ефективності використання забудованих земельних ділянок може бути оцінена:

- з позицій впливу на умови побуту, праці та відпочинку жителів міста – як соціальна ефективність;

- з позицій впливу на розвиток економіки міста в цілому – як народногосподарська (економічна) ефективність;

- з позицій інтересів міського бюджету – як бюджетна ефективність;

- з позицій приватних інвесторів – як комерційна ефективність.

У зв'язку з цим слід погодитися з тим, що економічний механізм управління використанням земельних ресурсів повинен бути заснований на використанні земельної ренти як узагальнюючого показника для оцінки ефективності управління землями і як основи для формування платежів за користування землею (економічних регуляторів).

Відомо, що для цілей ефективного управління міськими земельними ресурсами використовуються результати як масової, або кадастрової, так і індивідуальної оцінки земель [5]. Аналіз практики виконання кадастрової оцінки земель населених пунктів показав і її гідності, і її недоліки. Мета кадастрової оцінки – визначити базу оподаткування. І це надзвичайно важливо. Але використовувати показник кадастрової вартості земель для інших цілей, ніж оподаткування, видається ризикованим. В рамках даного дослідження необхідна більш якісна оцінка забудованої земельної ділянки. Від її результату залежить прийняття управлінського рішення в кожному конкретному випадку містобудівного розвитку території.

Для оцінки підвищення ефективності використання забудованої земельної ділянки, запропонована відповідна методика оцінки ефективності використання земель реконструюються кварталів старої забудови.

Методика пропонує виконання наступних етапів.

Етап 1. Аналіз території міста і виявлення економічно привабливих кварталів міської території і земельних ділянок, зайнятих старим житловим фондом, проведення реконструкції на яких буде прибутковою для приватних інвесторів. Для цього проводиться класифікація таких територій (земельних ділянок) за ступенем їх економічної привабливості для приватних інвесторів (розраховується коефіцієнт містобудівної цінності для кожного виду дозволеного використання земельної ділянки; розраховується показник якості поліпшень, передбачуваних до зведення на даній земельній ділянці; аналізується цінова ситуація на відповідному локальному ринку. Комплексне розгляд цих трьох характеристик дозволить визначити максимальну вартість єдиного об'єкта нерухомості в цілому або одиниці виміру його, наприклад, вартість одного квадратного метра загальної площі).

Етап 2. Моделювання стратегій забудови земельних ділянок для забезпечення отримання максимальної прибутковості від реалізації проекту розвитку забудованої території з урахуванням сукупності різних факторів і обмежень і витрат, здійснених інвестором при зведенні поліпшень на даній земельній ділянці. На даному етапі використовується аналіз кращого і найбільш ефективного використання земельної ділянки. Критерієм вибору оптимального варіанта служить ринкова вартість земельної ділянки, визначена з використанням принципу залишкової продуктивності.

Етап 3. Розрахунок величини надходжень, які може отримати місто від приватного інвестора за надане йому право реалізації проекту реконструкції земельної ділянки (сума грошової компенсації інвестором місту за соціальну й інженерну інфраструктуру). Зіставлення ринкової вартості земельної ділянки, що відповідає варіанту кращого і найбільш ефективного використання, з величиною компенсації.

Після того, як встановлена можлива ринкова вартість новостворюваного об'єкта, формуються альтернативні варіанти освоєння земельної ділянки і визначається залишкова вартість земельної ділянки по кожному з альтернативних варіантів. Для такого визначення пропонуємо скористатися методами дохідного підходу, заснованими на принципі «залишкової продуктивності». На нашу думку такі методи в умовах активного ринку

комерційної нерухомості міст є найбільш надійним інструментом оцінки і аналізу інвестицій в розвиток забудованих територій.

Список використаних джерел

1. Бойко В. Украинский девелопмент жалуется на отсутствие финансовых вливаний. 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://develop.com.ua/index.php?lang_id=1&content_id=505 – Название с экрана
2. Закон України „Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність”. – Офіційний сайт українського законодавства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2768-14&p=1201445214697875>. – Назва з екрану.
3. Закон України «Про приватизацію державного майна». – Офіційний сайт законодавства України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2768-14&p=1201445214697875>. – Назва з екрану.
4. Закон України «Про управління об'єктами державної власності». – Офіційний сайт законодавства України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2768-14&p=1201445214697875>. – Назва з екрану.
5. Пейзер Р.Б., Фрей А.Б. Профессиональный девелопмент недвижимости. Руководство по ведению бизнеса. 2-ое издание . – СПб.: Питер, 2007. – 452 с. ил., табл. – библиогр.: С. 448–452 ISBN:978-5-00057-327-3

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ

ЗАПОРОЖЕЦЬ Г. В., канд.екон.наук, доц., РОЩУПКІНА С. В., магістрант
Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

Сучасні підприємства різних галузей народного господарства функціонують за умов невизначеності та динамічності соціально-економічного середовища. За таких умов підприємства мають ефективно протистояти змінам зовнішнього середовища, вдаючись до випереджувальних або інших заходів, щоб зберегти свою життєздатність і досягати поставлених цілей. Традиційні ієрархічні й бюрократичні форми організації та управління здебільшого не відповідають новим вимогам сучасних підприємств щодо їхньої здатності до швидких змін, навчання і модернізації. Тому підприємства все частіше експериментують у сфері розвитку своїх структур і процесів – сфері організаційний розвитку.

Вирішуючи проблеми організаційного розвитку підприємств, у науковій літературі йдеться про філософську концепцію і методологію внутрішньофірмових змін, що базується на розгляді організації як «відкритої системи». При цьому організаційний розвиток розглядається як послідовне застосування системного підходу до функціональних, структурних, технічних й особистісних взаємин в організації.

Незважаючи на значну кількість наукових праць та значні досягнення в області обґрунтування теоретичних основ розвитку підприємства, нині сутність та класифікація видових проявів організаційного розвитку на рівні підприємства чітко не визначені.

Сам термін «організаційний розвиток» був введений до вживання Робертом Блейком, Хербом Шепардом та Джейн Моутон у період їхньої роботи наприкінці 50-х років у корпорації ESSO. У той час організаційний розвиток вважався специфічною стратегією системних змін, спрямованою на підвищення ефективності діяльності організації за рахунок удосконалення управління організаційними процесами, структурами і культурою. Так, наприклад, У. Френч та С. Белл вважали, що організаційний розвиток – це довготривала робота з удосконалення процесів розв'язання проблем та оновлення в організації шляхом більш ефективної спільної регуляції культурних постулатів організації при особливій увазі до культури усередині формальних робочих груп, застосовуючи теорію і технологію

прикладної науки про організаційну поведінку, включаючи дослідження дією [1, с. 538]. Відповідно до даного визначення основними складовими організаційного розвитку є культура, її спільне регулювання, агенти змін і дослідження дією. Культура характеризується нормами поведінки, почуттями, стосунками між працівниками, розумінням цінностей тощо. Спільне регулювання культури полягає в управлінському впливі на її найважливіші параметри. Формальні робочі групи (керівники та їх підлеглі) виступають головними об'єктами діяльності в процесі організаційного розвитку. Агент змін (каталізатор) — зовнішній консультант, який є представником служб організаційного розвитку (на підприємстві такими службами можуть бути відділ кадрів, відділ технічних нововведень та інші). Дослідження дією складається з таких етапів: діагностики стану організації (здійснюється за результатами інтерв'ю, опитування, спостереження, вивчення документів); передавання отриманих даних членам організації; прийняття рішень щодо вироблення конкретних планів дій; реалізації планів дій; оцінювання результатів розроблення та впровадження планів дій шляхом збору відповідних даних та повторення розглянутого.

У 60-70-х рр. ХХ ст. вивчення організаційного розвитку фокусувалось на удосконаленні внутрішнього функціонування організації шляхом покращення комунікацій, уточнення організаційних ролей, створення команд тощо. Організація розглядалась як відкрита система у взаємодії з її середовищем, але основний наголос робився на удосконаленні діяльності саме організації та її підсистем [2]. У 1980-х рр. поняття «організаційний розвиток» під впливом загострення конкуренції, поширення інформаційних технологій, політичних та економічних змін набуло нового змісту. Основними його складовими почали виступати такі внутрішні чинники, як: місія, ключові принципи, бачення, стратегія організації [3]. На початку ХХІ століття організаційний розвиток розглядається як набір стратегій, цінностей, технологій, спрямованих на плановані зміни в організації, із метою кращого узгодження можливостей організації, поточних і очікуваних вимог її оточення, також являє собою складне явище, в якому поєднуються суто організаційно-адміністративні явища із соціально-психологічними процесами. Так, з точки зору Т.В. Базуліної, під організаційним розвитком пропонується розуміти процес трансформації підприємства як відкритої системи з одного стану в інший, що забезпечується шляхом послідовної реалізації кількісних та якісних, постійних, запланованих, передбачуваних, еволюційних та революційних, локальних та загальних організаційних змін, що позначається на поліпшенні показників ефективності діяльності підприємства, реалізується на основі використання результатів досліджень поведінкової науки та теорії систем шляхом окремого вдосконалення та узгодження ключових аспектів діяльності підприємства [4]. На практиці цей процес охоплює удосконалення формальних (організаційна структура управління, процеси управління, розподіл та координація прав, обов'язки, відповідальність, організація роботи управлінських працівників та інше) і неформальних аспектів організаційної діяльності (підвищення рівня знань, навичок і досвіду в міжособистісному й міжгруповому спілкуванні; організація підвищення кваліфікації, перекваліфікації та раціонального переміщення кадрів, тобто кар'єри) з метою досягнення найефективнішого балансу між ними із застосуванням ефективних методів мотивації та формування організаційної культури [5].

На думку Хміля Ф.І. організаційний розвиток є стратегічним шляхом, з одного боку, зростання загальної ефективності організації, а з іншого — підвищення почуття задоволеності та поліпшення умов праці співробітників. Його зміст і місце серед інших організаційно-технічних прийомів визначають такі особливості [6, с. 173]:

— організаційний розвиток є певною педагогічною тактикою, згідно з якою повинні відбуватися заплановані зміни в організації у стратегічному періоді. Основою цієї тактики є орієнтоване на досвід соціальне вчення (теорія);

— заплановані зміни перебувають у прямій залежності від гостроти проблем, які організація повинна вирішувати, тобто від існуючого стану організації та неможливості його використання для майбутнього ефективного розвитку;

— діагностику існуючого стану організації та процес змін здійснюють, як правило, особа або консультативний орган, які не є членами організації.

Розглянувши еволюцію терміну «організаційний розвиток», можна стверджувати, що не існує єдиного підходу до визначення змісту даного поняття, але майже всі автори вбачають у ньому здатність підприємств до саморозвитку та самовдосконалення.

Відтак, організаційний розвиток можна визначити як:

— по-перше, набір стратегій, цінностей, технологій, спрямованих на здійснення планових змін в організації, із метою покращення її становища під впливом вимог зовнішнього оточення;

— по-друге, удосконалення внутрішнього функціонування організації шляхом оптимізації оперативних цілей, покращення комунікацій, уточнення організаційних ролей, створення командного духу тощо;

— по-третє, процес кількісних, якісних і структурних змін (впровадження інновацій, реорганізація, реінжиніринг, реструктуризація), тобто перехід від одного стану до іншого відповідно до умов ринкового середовища.

Організаційний розвиток являє собою складне явище, в якому поєднуються суто організаційно-адміністративні явища із соціально-психологічними процесами. Тому концепція організаційного розвитку передбачає здійснення змін в організаційно-структурному і кадровому аспектах. У рамках організаційно-структурного підходу робиться спроба за допомогою змін в організаційному регулюванні створити сприятливі рамкові умови для досягнення цілей організаційного розвитку. Кадровий підхід полягає у проведенні заходів із підвищення кваліфікації працівників (розвитку персоналу) і стимулювання їхньої готовності до прийняття і здійснення змін.

Серед концепцій, що стосуються організаційного розвитку, найбільшого поширення набули концепції структури компанії. У них подано взаємозв'язки, що утворюються між окремими галузями бізнесу, відділами та підрозділами підприємства. Ці взаємозв'язки є найпомітнішим організаційним чинником, тому організаційний розвиток підприємства виявляється насамперед у зміні його структури. При цьому змінюються не лише самі підприємства, стаючи організаціями «без внутрішніх перегородок», «компаніями-мережами», а й традиційні зв'язки і взаємовідносини між суб'єктами, що викликає виникнення підприємств «без меж» — мереж компаній.

Основна ідея, що лежить в основі організаційного розвитку укладається в тезі: розвиток організації можливий тільки через розвиток людини. Тому розвиток людини є тією проблемною областю, від рішення якої залежить конкурентоздатність організації.

Всі форми реалізації організаційного розвитку спрямовані на забезпечення злагодженої роботи структурних підрозділів підприємства шляхом створення гнучкої системи підготовки та перепідготовки фахівців, які в умовах мінливого навколишнього середовища здатні забезпечити високу адаптивність та внутрішнє організаційне зростання організації в цілому. Звідси об'єктом організаційного розвитку підприємства виступають процеси інноваційного розвитку персоналу.

Для організаційного розвитку характерно: орієнтація на середньо- і довгострокові перспективи; використання висновків і методів поведінкових наук; орієнтація на процес зміни (впровадження методології зміни); орієнтація на активне залучення персоналу до процесу; залучення зовнішнього або внутрішнього фасилітатора, який має бути зовнішнім по відношенню до змінюваної системи, мати необхідні навички і особові якості; застосування різноманітних методів.

Організаційний розвиток може допомогти: впровадити в організацію систему стратегічного управління; здійснити менш глибокі зміни в організації, наприклад впровадження нових технологій, методів роботи, зміна структури і культури; трансформувати організацію в «самонавчальну організацію».

Підсумовуючі все вищесказане підкреслимо, що організаційний розвиток — це усеосяжна, послідовна і багаторівнева стратегія, націлена на середньо- і довгострокові перспективи, яка

використовує різні методи, у тому числі: методи поведінкових наук; раціональні і інтуїтивні методи; орієнтацію більшою мірою на процес, аніж на мету; підходи, засновані на максимальній участі персоналу корпорації, що розвивається. Завданням учених сьогодення є розробка таких моделей, методик і форм організаційного розвитку, які найповніше б відповідали вимогам сучасності.

Список літератури

1. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Пер. с англ. О. И. Медведь. – М: Вильямс, 2012. – 672 с.
2. Бондар Н. М. Сучасні тенденції розвитку підприємств [Електронний ресурс] / Н.М. Бондар. – Режим доступу: <http://www.trn.ua/articles/4724/>
3. Porras J. Organization Development and Transformation / J. Porras, R. Silvers // Annual Review of Psychology. – 1991. – № 42. – P. 51–78.
4. Бауліна Т. В. Управління процесом організаційних змін підприємств в умовах перехідної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка та управління підприємствами» / Т. В. Бауліна. – К., 2004. – 20 с.
5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління. Підручник. / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., пер. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.
6. Хміль Ф.І. Основы менеджмента: підручник / Ф. І. Хміль. – К.: Академвидав, 2005. – 608 с.

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ЯКОСТЕЙ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА

ЗАПОРОЖЕЦЬ Г. В., канд. екон. наук, доц., ШАБАНОВ Ш. М., магістрант
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

В умовах мінливості ринкового та складності побудови внутрішнього середовищ функціонування організацій їх стійкість та висхідний розвиток першочергово визначається парадигмою розвитку якостей менеджера.

Особистість менеджера має винятково велике значення для управлінської діяльності, адже саме його індивідуально-психологічні властивості визначають, як будуть вирішені поставлені перед ним задачі, чи виявить він себе відповідальним, ініціативним, самостійним працівником, чи зможе вийти із складних та незвичних ситуацій, чи всіх зусиль докладатиме для успіху, чи зуміє зацікавити та організувати інших для спільної роботи для досягнення цілей організації.

Серед цих якостей особливою важливою є здатність до саморегуляції – необхідної риси плідної діяльності менеджера, яка забезпечує гармонійність функціонування різних властивостей особистості. Тільки за умови ефективної організації менеджером власної поведінки та діяльності можна досягти значних результатів в управлінні виробництвом та людськими ресурсами.

Менеджеру належить провідне місце у виконанні завдань управління. Він відповідає за роботу конкретного підрозділу чи організації в цілому, має у своєму підпорядкуванні конкретний колектив працівників, наділений правами і повноваженнями. Він вибирає оптимальні варіанти управлінських рішень і організує їх вирішення.

Результати роботи менеджера залежать не тільки від діяльності колективу, який він очолює, і апарату управління, а також і від організації власної праці. Процес організації праці менеджера здійснюється на тій же основі, що і організація праці всього колективу. Організація праці базується на суспільних законах (закон розподілу праці, закон кооперації праці, закон зміни праці та інші) і суб'єктивних організаційних принципах (принцип ритмічності, принцип пропорційності, принцип безперервності та інші). Але у методах організації управлінської праці є і особливості, що впливають із специфіки процесів

управління організацією. Вони обумовлені відокремленням управлінської праці від праці виконавчої, яка є формою прояву розподілу праці у суспільстві.

Якості особистості менеджера – найстійкіші характеристики, що мають вирішальний вплив на управлінську діяльність. У психологічному аспекті вони залежать від характеру, структури, спрямованості, досвіду, здібностей особистості, умов праці. Це складні, багатогранні феномени, конкретні вияви яких залежать від структури особистості і від дії різних чинників.

У роботі Срівастави І. запропонований наступний перелік психологічних якостей, необхідних для менеджера: комунікабельність і щира турбота про людей; висока самооцінка; високий рівень автономності; готовність до ризику; інтелектуальність, що має на увазі наявність загальної освіти, креативності і емоційного інтелекту; вміння працювати в команді людей з великою різноманітністю навичок; здатність наділяти владою і делегувати повноваження; навички супутнього і підтримуючого лідерства; вміння одночасно як підтримувати, так і перевіряти ідеї інших людей; вміння розпізнавати і винагороджувати креативну роботу [1]. Тільки за умови ефективної організації менеджером власної поведінки та діяльності можна успішно засвоїти будь-яку діяльність, підвищити ефективність її виконання та якнайповніше використовувати власний потенціал.

Для формування та розвитку перелічених вище якостей на практиці використовується чимало сучасних технологій, а саме: тренінги, семінари, ІТ-технології, консалтинг, організаційне консультування, коучинг та інші.

Коучинг є одним з передових, інноваційних, ефективних способів управлінського консультування і розвитку персоналу, який заснований на систематичній взаємодії керівника-коуча та підлеглого з метою розкриття внутрішнього потенціалу останнього, підвищення його продуктивності та мотивації. Коучинг полегшує делегування повноважень та істотно економить робочий час. Людина засвоює новий алгоритм розв'язання проблем, що дозволяє підходити до останніх не як до проблем, а як до завдань, які мають цілком конкретне розв'язання. Такий підхід сам по собі значно підвищує ефективність роботи менеджера і забезпечує довготривалий стійкий ефект від роботи [2].

Необхідною умовою успішного коучингу є створення атмосфери безпеки та довіри у команді, що приводить до наступних результатів: створення мотивуючої і об'єднуючої лінії поведінки, яка стимулює високу ініціативність учасників команди; ефективне використання потенціалу працівників; підвищення продуктивності праці і, як наслідок, зростання конкурентоспроможності; усвідомлення співробітниками того, що цілі компанії - це їх особисті цілі.

Для коуч-менеджмента існують певні умови та області його застосування, критерії для виявлення необхідності і можливості його впровадження. Першим критерієм є стиль керівництва, тобто при авторитарному стилі коучинг «не працює», тому необхідно розвивати у співробітників ініціативність, креативність, відповідальність. При цьому бажано, щоб персональні цілі співпадали з цілями організації. Другий критерій – досвід роботи співробітника, тобто коуч-менеджмент більш ефективний при взаємодії з кваліфікованими спеціалістами, менеджерами, знання та досвід яких дозволяє пропонувати нові, більш ефективні шляхи рішення проблем. Третій критерій – це тип поставленої задачі. Коучинг важливий тоді, коли необхідно приймати неоднозначні, ризикові рішення, коли встановлюються нові цілі.

Процеси розвитку ефективного менеджера в організації мають ґрунтуватися на наступних положеннях.

Кожна організація, по-перше, повинна сформувати так звану модель професійної компетенції ефективного менеджера («портрет» і набір ключових характеристик) згідно специфіки власної діяльності.

По-друге, необхідно відстежувати психологічну відповідність (як фактор результативності професійної діяльності) претендента заміщуваній посаді.

По-третє, доцільно акцентувати увагу на наявності у працівника мотиваційно-ціннісного компоненту (поведінкової компетенції), яка передбачає прагнення особистості до самовдосконалення та самоосвіти, а також усвідомлення значущості отримуваних знань для власної професійної діяльності.

По-четверте, необхідно не тільки визначати ступінь готовності працівників до управлінської діяльності, але і виявляти та розробляти нові дієві мотиви і стимули їх творчої активності.

Представлені положення передбачають удосконалення системи розвитку персоналу шляхом виявлення і ліквідації розбіжностей між сформованою керівництвом і узгодженою із загальною стратегією організації моделлю та профілем наявних професійно важливих якостей менеджерів.

Список літератури

1. Srivastava I. Are Innovative Managers Emotionally Intelligent? / I. Srivastava. // Journal of Management Research, 2007. Vol. 7. P. 169-178.

2. Офіційний сайт SMART EDUCATION – Корпоративне навчання персоналу. Дистанційне навчання. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.smart-edu.com>.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ – ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ІЗІУМЦЕВА Н. В., канд. екон. наук, доц.
ХННІ ДВНЗ «УБС»

Слід зробити наголос, що в умовах сьогодення якість продукції трактується дещо інакше, ніж це було до недавню. Управління якістю, яке зосереджує основну увагу на контролі – це управління якістю старого типу [1]. Тому що якість повинна закладатись в кожен процес створення нової продукції та кожен процес. Якість не може бути досягнутою за допомогою контролю вже випущеної продукції.

Розглядаючи проблему забезпечення якості зарубіжними та вітчизняними вченими, слід звернути увагу, що для забезпечення випуску нової якісної продукції важливим є такі основні елементи [2]:

якість – системний процес, що відповідає організаційній структурі підприємства. Забезпечення якості не технічна функція, яка контролюється відділом технічного контролю, а системний процес. Новій концепції якості продукції повинна відповідати організаційна структура підприємства;

якість, орієнтована на задоволення потреб споживача, завдяки застосуванню нових технологій виробництва. Якість забезпечується у виробничому циклі та у процесі підготовки виробництва. Якість має орієнтуватися на задоволення потреб споживача; для підвищення рівня якості потрібно застосовувати нові технології виробництва;

зацікавлена участь працівників, процес постійного навчання персоналу. Рівень якості стає кращим при зацікавленій участі працівників, тому що 80-90 % заходів, спрямованих на підвищення якості, не контролюється відділом технічного контролю; для підвищення рівня якості продукції важливим є процес постійного навчання персоналу.

Один із визначних фахівців з проблем якості А. Фейгенбаум (США) звертає увагу на те, що в умовах конкуренції фірми повинні розвиватися, впроваджуючи у практику такі основні напрямки [3]:

якість є не одним з напрямків діяльності фірми, а безперервним процесом, який стосується всіх функцій апарату управління;

якість залежить від ступеня участі в її формуванні кожного працівника фірми;

якість не перешкоджає, а сприяє зниженню собівартості продукції;

якість вимагає використання нової техніки і технології;
якістю необхідно управляти так само безпосередньо та ефективно, як управляють виробництвом, устаткуванням, фінансами.

Аналіз роботи японських підприємств показує, що випуск високоякісної продукції дозволяє отримати потрійну вигоду у вигляді більш низьких виробничих витрат, більш високих чистих доходів, більшої частки ринку. Високоякісна продукція приносить приблизно на 40% більше прибутку на інвестований капітал, ніж продукція низької якості [4,5]

Таким чином, ми бачимо, що якість має першочергове значення для споживача, а для виробника - це ключ до конкурентноздатності його продукції на ринку.

Американські фахівці вважають, що якість це така категорія, яка не підлягає об'єктивному вираженню і кожен визначає її на власний розсуд. Наприклад, Ф.Кросбі визначає її як відповідність вимогам, У.Демінг вважає, що досконалість означає отримання такого рівня якості, на який розраховує ринок, А.В.Фейгенбаум називає якість сукупністю складних ринкових, технічних, виробничих і експлуатаційних характеристик виробу (або послуги), завдяки яким виріб, що використовується (або послуга) відповідає очікуванням споживача [4]. Американське товариство з контролю якості і Американський інститут стандартів визначають якість як "сукупність властивостей і характеристик виробу (або послуги), які визначають його (її) спроможність задовольнити певні потреби [6].

Варто пам'ятати, що покращення якості продукції на підприємстві вимагає додаткових виробничих витрат, отже, зростає собівартість продукції і, відповідно, її ціна. Проте додаткові витрати повністю відшкодовуються у вищій ціні більш якісного товару, що забезпечує зростання рівня рентабельності та обсягу прибутку.

Покращення якості товару є ефективним засобом розширення масштабів виробництва і збуту, росту прибутків, розширення сегменту ринку. Слід вкладати кошти не стільки в поліпшення якості існуючих зразків продукції, скільки на оновлення продукції. Саме це є одним із головних завдань підвищення конкурентоспроможності продукції в галузі сільського господарства.

Для того, щоб витримати конкуренцію на вітчизняному, а в подальшому і на світовому ринку, необхідно вести нові розробки, мати новітні технології та більш досконалі, ніж у конкурентів, засоби для того, щоб забезпечити відповідну якість випущеної продукції.

Як відомо, рішення про розробку нової продукції і випуску перших зразків повинно передувати ретельне вивчення асортименту продукції, яка випускається іншими підприємствами у даній галузі, співставлення функціональних параметрів різних моделей нових видів продукції з реальними запитами споживачів.

Розглядаючи питання забезпечення якості, вважається справедливим вислів, що, по суті, немає такого явища, як проблема якості, а є проблема кваліфікації персоналу, який працює з врахуванням вимог ринку, або без такого врахування. У зв'язку з цим необхідно відзначити роль вищої ланки управління в розробці системи, яка стимулює якісну роботу персоналу. Роль керівництва пояснюється тим, що воно повністю відповідає за ключові питання роботи підприємства - виділення ресурсів, створення організаційної структури, підбір та навчання кадрів, визначення політики, розробка стандартів, правил та процедур, аналіз змісту і методів роботи, оцінка і стимулювання результатів діяльності, розвиток управлінської команди.

Аналізуючи вище означене, можна зробити висновок, що якість - категорія не виробнича, а споживча. Категорією виробництва і успішного функціонування підприємства в ринковому середовищі є стабільність якості, яка визначається, як уже згадувалось, кваліфікацією персоналу, техніко-технологічним забезпеченням виробничого процесу.

Загальновідомо, що у період ринкових перетворень успішний економічний розвиток будь - якої держави зумовлений ефективним функціонуванням вітчизняних суб'єктів господарювання, яке досягається завдяки інноваціям — одному із найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Результати досліджень свідчать, що найефективнішим засобом вирішення даної задачі може служити комплексне моделювання конкурентоспроможності промислового підприємства [7, с. 51]. Такий підхід дозволяє здійснити оцінку впливу розвитку інноваційного потенціалу підприємства на рівень його конкурентоспроможності на практиці з високою долею достовірності.

Щодо переліку параметрів оцінки та ступеня їх конкретизації, рекомендується групувати конкурентні переваги за такими аспектами: конкурентоспроможність виробу; фінансовий стан підприємства; ефективність маркетингової діяльності; рентабельність продажів; ефективність менеджменту; інноваційний потенціал підприємства [7, с. 53].

Дослідження вітчизняного ринку інновацій свідчать, що нововведення, впроваджені українськими підприємствами, орієнтовані на незначне вдосконалення вже наявної продукції та технологій її виробництва [3, с. 5]. Відставання підприємств України за інноваційною діяльністю від компаній із провідних країн світу не дозволяє їм забезпечити високу конкурентоспроможність, а значить, і стійке економічне зростання [8].

Показовою також є кадрова складова інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств. Дослідження виявили, що серед керівників вищого й середнього рівнів підтримують і беруть участь в інноваційних процесах у середньому 70% респондентів, 8% ставляться до них пасивно, 10% опитаних чинять опір, 12% взагалі не визначились. Серед інженерно-технічних працівників і робітників ці показники становлять відповідно 55%, 17%, 12% і 16% [9]. Ці дані свідчать про середній рівень зацікавленості працівників українських підприємств у розвитку інновацій, що являється негативним явищем.

Роблячи висновок з найактуальніших пропозицій, основними шляхами розвитку інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств, мають бути [10]: освоєння нової техніки та технологій; впровадження найпрогресивніших технологій зберігання сировини та ресурсів; розвиток прогресивних форм організації виробництва; проведення технічної реструктуризації підприємства; перехід до культури цільового управління, в рамках якої кожна діяльність усередині організації чітко спрямовується на досягнення її кінцевих цілей, у тому числі за допомогою працівників - новаторів; постійне підвищення рівня кваліфікації персоналу всіх категорій відповідно до сучасних вимог та напрямів знань; оптимізація кадрової структури персоналу, стимулювання творчих працівників; соціальний розвиток підприємств як одна із складових їх інноваційного потенціалу; вивчення та застосування досвіду провідних підприємств світу; залучення інвестицій у власні розробки; підвищення ефективності планування, організації й контролю інноваційної діяльності; використання сучасних засобів та методів підтримки прийняття рішень; удосконалення механізмів управління інноваційною діяльністю підприємства в цілому.

Підсумовуючи викладений матеріал, ми бачимо, що створення системи управління якості продукції на сучасних підприємствах є актуальною проблемою.

Для того, щоб висока якість стала дійсно пріоритетом у діяльності підприємств, необхідно вдосконалити систему управління з орієнтацією на якість. Така переорієнтація викликана не лише економічними міркуваннями, але й політичними обставинами. Розвинуті країни світу усвідомили необхідність посилення акценту на якості продукції, а не кількості чи ціні. Українські виробники повинні прийняти виклик і активно включитись у міжнародну конкурентну боротьбу на основі якості продукції.

Література

1. Ахмин А.М., Гасюк Д.П. Основы управления качеством продукции. – СПб.: Издательство «Союз», 2002. – 192с.
2. Бойетт Дж.Г., Бойетт Дж.Т. Путеводитель по царству мудрости: лучшие советы мастеров управления. Пер. с англ. – 2-е изд., стер. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 416 с.
3. Рудика О. В. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства у трансформаційній економіці: автореф. дне. канд. ек. наук: 08.06.01 /ХНЕУ. – Харків, 2006. – 21 с.
4. Как работают японские предприятия. Сокр. Пер. с англ./ Под ред. Я Мондена и др. – М.:

Экономика, 1999. – 262с.

5. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1998. – 384с

6. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях. Сокр. Пер. с англ. – М.: Экономика, 1990. – 272с.

7. Жиц Г.И. Инновационный потенциал и экономический рост- Саратов: СТИ, 2001. – 164с.

8. Ілляшенко С. Інноваційний розвиток ринкових можливостей вітчизняних підприємств в умовах перехідного періоду // Економіка. Фінанси. Право. — 1999. — № 9. — С. 4—5.

9. Кір'ян В.А. Формування інноваційної моделі підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств з позицій антропосоціального підходу [\Економіка](#) і держава. – 2005. – №10. – С. 11-15.

10. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України// Економіст. — 1999. — № 10. — С. 26—32.

УДК 331.104.22

КУЛЬТУРА ТА ІМІДЖ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ЇЇ ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ

КОВАЛЬЧУК В. Г., д-р наук з держ. упр., доц.,

КУЧЕРЯВЕНКО Л. М., слухач магістратури

Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Найменша увага в програмах організацій приділяється роботі з персоналом, створенню внутрішнього іміджу компанії. Характерним є вибір заходів, спрямованих на професійний розвиток і підвищення рівня кваліфікації персоналу. Разом з тим, заходи, спрямовані на забезпечення оптимального психологічного «клімату» в організації, розвиток корпоративної культури та формування у співробітників почуття лояльності до організації, зустрічаються виключно рідко.

Внутрішній імідж організації – сприйняття і психологічне ставлення до компанії співробітників, менеджерів, власників, що становлять внутрішнє середовище компанії [3, с.91].

Внутрішній імідж несе в собі наступні функції: впливає на співробітників організації як мотивуючий фактор; впливає на реальних і потенційних здобувачів роботи, та, відповідно, на процес забезпечення організації кадрами; транслюється персоналом на зовнішні аудиторії й таким чином впливає на загальний корпоративний імідж організації.

Фактори, що формують, внутрішній імідж доцільно представити так:

1) Бізнес-імідж безпосередньо впливає на формування образу організації в очах співробітників. Усвідомлення своєї причетності до діяльності солідної конкурентоспроможної організації задовольняє потреби працівників у захищеності й відповідно впливає на мотивацію трудової поведінки.

2) Внутрішній імідж керівника - це цілісний несуперечливий образ керівника, що зложився у свідомості робітників, відповідає цілям, нормам, цінностям, прийнятим у цільовій групі, і очікуванням, що висуваються членами групи до керівника. Крім того, найважливішою характеристикою іміджу керівника є відповідність цього іміджу корпоративній культурі.

3) Імідж персоналу як складова внутрішнього іміджу складається з наступних змінних: компетентність персоналу, культура персоналу, соціально-демографічний профіль організації. Перераховані характеристики можуть бути оцінені працівниками організації в процесі оперативних внутрішніх контактів досить повно. Особливо важливу роль грає імідж

персоналу при адаптації знову прийнятого працівника в організації. Відповідно імідж персоналу активно впливає на імідж організації як роботодавця.

4) Ще одним базовим компонентом внутрішнього іміджу є соціально- психологічний клімат - психологічний стан колективу, результат спільної діяльності людей і міжособистісних відносин у соціальній групі, який обумовлено здебільшого наявністю й задоволенням суб'єктивних потреб працівників у спілкуванні. Свідомі зусилля менеджерів, спрямовані на формування комфортного соціально-психологічного клімату в організації, впливають як на задоволеність працівників, так і формують бажаний образ самої організації в очах цих працівників через відчуття особистісної цінності для організації.

5) Політика організації в області управління персоналом формує так званий імідж роботодавця або кадровий імідж. Основні складові - це мотиваційні програми для різних категорій працівників, управління кар'єрою, навчання й підвищення кваліфікації, соціальні трансферти.

6) Найважливішим детермінантом внутрішнього іміджу є корпоративна культура - система цінностей і переконань, що поділяються всіма працівниками фірми, та визначає їхню поведінку та характер життєдіяльності організації [2, с. 50-54].

Організаційна культура як ідеологія компанії наділяє імідж смисловим змістом. Імідж компанії без ідеологічної наповненості не сприймається цілісно, він є як би набором яскравих фрагментів без загального смислового змісту.

Пряму залежність іміджу від організаційної культури підкреслює Й. Кунді: «Компанії повинні вміти розповісти про себе: про своє внутрішнє життя і свій зовнішній вигляд, тому що самих товарів вже недостатньо. Покупці купують компанію і все, що вона собою являє». Найвищу позицію іміджу компанії Й. Кунді називає бренд-релігією, коли компанія стає єдиним вибором споживача, його вірою [1, с.55-56].

Таким чином, робота над іміджем є однією із стратегічних цілей ефективного управління та соціально-етичного маркетингу, досягнення якої становить значну частину організаційної культури.

Список використаних джерел

1. Фофанова Г.А. Роль организационной культуры в формировании имиджа компании / Г.А. Фофанова, К.А. Брукштын // Психологический журнал. – 2010. – С. 53–58.
2. Дуднева Ю.Е. Структура та фактори формування внутрішнього іміджу організації / Ю.Е.Дуднева // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/23974/1/vestnik_KhPI_2010_7_Dudnieva_Struktura.pdf.
3. Шавкун І. Г. Формування іміджу організації : [навчальний посібник] / І.Г. Шавкун, Я.С. Дибчинська. – Запоріжжя : ЗНУ, 2016. – 111 с.

АЛГОРИТМ МОТИВАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

КОЛОНТАЄВСЬКИЙ О. П., канд. екон. наук, доц., ІВАНОВ А. П., студент,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

У цей час існує кілька думок із приводу того, яким повинен бути алгоритм мотивації персоналу.

Авторами [1, с. 75] пропонується система комплексної мотивації персоналу на результативну діяльність, що складається з підсистеми багатоаспектної оцінки якостей і результатів діяльності й персоналу, і підсистеми мотиваційних характеристик поведінки особистості. Перша містить кількісну і якісну оцінку діяльності й персоналу, мотивацію на оптимальні взаємини з контактними групами, матеріальне стимулювання, організаційне стимулювання, моральне стимулювання.

Необхідно удосконалення алгоритму мотивації персоналу у напрямку підсилювання мотивації до праці на рівні своєї власної праці (працівника, підрозділу) і організації в цілому. При цьому необхідно приділяти однакову увагу всім видам і групам мотивів, використовуючи їх у комплексі при мотивації персоналу. На практиці в більшості випадків використовують тільки матеріальні мотиви, а моральні соціальні – ігноруються. Досягти мотивації високопродуктивної праці, задовольняючи тільки первинні потреби, як вважає Куліков Г. [2, с. 12], досить проблематично.

Важливе місце, на думку авторів [3, с. 5], у мотиваційній моделі займає моральне заохочення. При цьому, як відзначає Колотій А. [4, с. 8], підвищення значення трудових і статусних мотивів не означає зниження ролі матеріальних мотивів і стимулів. Мотивація трудової діяльності не може бути діючою без задоволення матеріальних потреб.

Процес мотивації повинен однаково впливати на три рівні: духовний (інтелектуальні), соціальний й матеріальний. Всі види потреб можна розглядати як турботу працівника про необхідні засоби й умови власного існування й самозбереження, прагнення до стійкого збереження рівноваги із середовищем перебування.

Потреби викликають появу в працівника інтересів – конкретних виражень усвідомлених потреб, – відповідно по трьох рівнях. На відміну від потреб інтереси спрямовані на ті соціальні відносини, від яких залежить задоволення потреб працівника. Інтерес визначає, як діяти, щоб задовольнити дану потребу. Кожна з потреб може породити різноманіття різних інтересів. Наприклад, потреба в знаннях може сформувати в працівників інтерес до підвищення своєї професійної майстерності, до пошуку творчої, різноманітної й змістовної роботи, що вимагає постійного розширення свого професійного багажу, інтерес до читання спеціальної літератури й т.д.

Самі потреби формуються під впливом цінностей працівника і його ціннісних орієнтацій. Цінності працівника являють собою його уявлення про головні і важливі цілі життя й роботи, а також про основні засоби досягнення цих цілей. Тобто, всі предмети і явища, які мають позитивну значимість у його очах. Вплив цінностей на поведінку людини залежить від їхньої ясності й несуперечності. Цінності також підрозділяються на духовні, соціальні й матеріальні. Під ціннісною орієнтацією розуміють спрямованість особистості на ті або інші цінності матеріальної або духовної культури суспільства. Останні визначаються трудовим менталітетом працівників у даній організації або на певній території.

Трудовий менталітет являє собою сукупність політико-психологічних понять у сфері поведінки або мислення соціальних груп і окремих індивідів, за допомогою яких можна оцінювати й прогнозувати соціально-політичні й психологічні реакції людей на певні події, а також відображає розуміння змісту трудової діяльності [5, 6]. На трудовий менталітет впливає зовнішнє оточення [7].

Організація, у якій трудиться працівник, має свої цілі, які утворюють інтереси організації й колективу. На підставі цих інтересів визначаються результати діяльності персоналу. Далі менеджерами виробляється оцінка базових мотивів діяльності персоналу, після якої розробляються стимули для формування додаткових мотивів. Оцінка базових мотивів була запропонована авторами для того, щоб не застосовувати стимули, спрямовані на формування мотивів, які вже існують.

Сприймаючи стимули, працівник оцінює їх на предмет відповідності своїм інтересам. При відповідності відбувається прийняття стимулів (при правильному їхньому усвідомленні) і формування працівником у себе додаткових стимулів.

Базові мотиви формуються у працівника тільки на основі його особистих інтересів, під впливом внутрішніх факторів. Базові й сформовані мотиви спонукають працівника до діяльності по досягненню своїх і колективних цілей. Результати діяльності працівника оцінюються на предмет досягнення працівником визначених раніше цілей, задоволення своїх потреб. На основі цієї оцінки в працівника визначаються нові потреби або підсилюються не вдоволені. Паралельно менеджерами виробляється оцінка ступеня досягнення цілей підприємства на основі оцінки отриманих працівниками результатів. При досягненні раніше

певних цілей виробляється визначення нових цілей. А при не досягненні здійснюється пошук нових стимулів.

Таким чином, використання запропонованого вище алгоритму дозволить підвищити ефективність управління діяльністю персоналу за рахунок визначення найбільш значимих для працівників мотивів і розробки адекватних їм стимулів. Новим у запропонованому алгоритму є реалізація таких функцій, як оцінка базових мотивів, оцінка ступеня досягнення цілей підприємства.

Література

1. Дмитренко Г.А., Шарапатова Е.А., Максименко Т.М. Мотивация и оценка персонала: Учеб. Пособие. – К.: МАУП, 2002. – 248с.
2. Куліков Г. Підвищення реальної заробітної праці як провідний фактор мотивації праці в перехідній економіці України // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 6. – С. 11-17.
3. Мороз О. Мотиваційна модель - важіль успіху і стабільності // Праця і зарплата. – 2003. – № 43(383). – С.4-5.
4. Колот А. Теоретичні й прикладні аспекти впливу заробітної плати на мотивацію трудової діяльності // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 8. – С.8-14.
5. Богиня Д. Стимули і антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 3. – С. 3-10.
6. Семикіна М. Аспекти перебудови ментальності працівників у системі мотиваційного менеджменту // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 4. – С. 40-46.
7. Сердюк О.Ю., Полянская Я.Л. Трудовой менталитет в системе мотивационного управления // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. - №4. – Ч.1.Т.1. – С. 170-173.

РОЗРОБКА СТИМУЛІВ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

КОЛОНТАЄВСЬКИЙ О. П., канд. екон. наук, доц., МАЛИНОВСЬКИЙ М. В., студент,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Стимули виконують роль важелів впливу або носіїв «роздратування», що викликають дію певних мотивів. Стимулами можуть бути окремі предмети, дії інших людей, обіцянки, носії зобов'язань і можливостей, надавані можливості й багато чого іншого, що може бути запропоновано людині в компенсацію за його дії або що він бажав би одержати в результаті певних дій.

Для забезпечення результативної діяльності виробничого персоналу підприємств у цей час використання одних тільки внутрішніх мотивів не достатнє – необхідне стимулювання персоналу. Ефективність стимулювання, у першу чергу, залежить від використовуваної системи стимулів.

Розробку стимулів трудової діяльності виробничого персоналу авторами пропонується здійснювати в наступній послідовності.

На першому етапі необхідно здійснювати чітке визначення змісту кінцевих результатів праці кожного окремого працівника. Показники результатів праці повинні бути максимально об'єктивними, щоб не допустити їхній імітації або видимості досягнення [1].

Другим етапом є визначення системи мотивів працівників, оскільки структура системи стимулювання персоналу повинна відповідати структурі системи мотивів персоналу. Будь-яка спроба запропонувати працівникам як стимул праці яке-небудь благо, що не породжує мотив праці, приречена на невдачу.

При виявленні мотивів трудової діяльності виробничого персоналу необхідно пам'ятати співвідношення «внутрішньої» і «зовнішньої» мотивації. У першому випадку мотиви

породжує сама людина, зіштовхуючись із завданням. У другому випадку мотиви діяльності за рішенням завдання викликаються впливом суб'єкта ззовні.

Мотиви праці стійкі, рідко піддаються змінам – так само як і людські цінності. Звичайно міняється не склад, а їхня пріоритетність.

Для задоволення кожного мотиву в системі стимулювання необхідно використовувати відповідним цим мотивам стимули.

Третім етапом є розробка стимулів для управління трудовою діяльністю виробничого персоналу, їхня систематизація. Система стимулів праці на підприємстві повинна також містити матеріальні й соціальні блага, а її структура - відповідати структурі системи мотивів персоналу. І чим більше ступінь відповідності, тим вище вмотивованість персоналу й ефективність його праці.

Для систематизації стимулів окремими авторами пропонуються різні структури системи стимулів [2, 3].

Недоліком системи стимулів, запропонованої Дишлоком Н. [2], є її спрощеність, неповнота застосовуваних на практиці й значимих для працівників стимулів.

Перевагою системи стимулів інших авторів [3] є більше докладна її структура, що дозволяє визначати джерело покриття витрат на реалізацію стимулів по кожній групі. При цьому не визначені всі можливі стимули по кожній групі.

Для усунення цих недоліків автором була розроблена система стимулів виробничого персоналу. Спочатку, відповідно до системи мотивів автором були розроблені матеріальні, організаційні й морально-психологічні стимули. Всі стимули розділені на дві групи: основні й додаткові.

Як основні стимули запропоновані стимули достатні при наявності сильної внутрішньої мотивації до праці. При недостатній силі спонукання внутрішніх мотивів і мотивів, сформованих основними стимулами, використовують групу додаткових стимулів.

У системі стимулів виробничого персоналу авторами використані традиційні три підсистеми: матеріального, морального (соціально-психологічного) і організаційного (адміністративного) стимулювання. Підсистема матеріального стимулювання містить дві групи стимулів: грошові й негрошові.

До грошових віднесені складові заробітної плати, а також матеріальна допомога й витрати які не відносяться на собівартість продукції. Сюди включені стимули, засновані на штрафних санкціях. Це зниження або позбавлення премії за недогляди в роботі, вирахування частини зарплати на покриття браку з вини працівника. Новим є використання накопичувальних систем на підприємстві для найбільш кваліфікованих працівників зі стажем.

Як негрошові стимули пропонується використовувати наступні: послуги з доставки працівників на роботу й назад транспортом підприємства; харчування за рахунок підприємства; додаткове страхування життя працівника підприємством; медичне обслуговування на підприємстві (у т.ч. оздоровлення працівників у санаторіях); надання житла.

Підсистема морально-психологічних стимулів містить наступні стимули: створення умов, при яких працівник відчуває свою важливість; можливість виразити себе в праці, у його результатах; насага високими цілями; взаємоповага, довіра; публічне визнання, що містить у собі присвоєння почесних звань, нагородження медалями й орденами, оголошення подяки, нагородження коштовними подарунками або почесною грамотою [4].

В умовах командної системи використовувалися такі моральні стимули як проведення змагань, присвоєння почесних звань, оголошення подяки, які в умовах переходу втратили, за рідкісним винятком, своє значення.

Таким чином, використання запропонованої автором системи стимулів дозволить підвищити ефективність процесу стимулювання виробничого персоналу підприємств за рахунок максимального наближення структури системи стимулів до структури мотивів персоналу. Новим у пропонованій системі стимулів є класифікація стимулів по двох рівнях: основні стимули й додаткові, адаптація системи стимулів до умов виробництва. Реалізація

обраної системи стимулів здійснюється в рамках системи стимулювання виробничого персоналу.

Література

1. Лагунін В. Реформа оплати праці стимулюючого типу: необхідність і перспективи // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 7. – С. 16-20.
2. Дишлок Н. Мотивація і поведінка людини в сфері праці // Україна: аспекти праці. – 1997. – № 3-4. – С. 9-11.
3. Политика доходов и заработной платы: Учебник / [А.Н. Ананьев, Ю.Д. Ананьева, В.Н. Барышев, и др.]; Под ред. П.В. Савченко, Ю.П. Кокина; Моск. Гос. Ун-т им. М.В. Ломоносова, Экон. фак., каф. социол.-экон. проблем. - М.: Изд. Группа "Юристь", 2000. – 455с.
4. Колонтаевский О.П. Система стимулов трудовой деятельности производственного персонала дорожно-строительного предприятия. Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып. 70. К.: Техника, 2006. – С. 384-388.

УДК 330.322

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ З ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

КОМЕЛІНА О. В., д-р екон. наук, проф., ОЗЕРЧУК Т., магістр

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава

В економіку сучасної України інтенсивно входить відносно нова для неї концепція управління проектами (Project Management). Основу цієї концепції становить погляд на проект як на цілеспрямовану зміну вихідного стану кожної системи, пов'язану з витратою часу і засобів. А процес цих змін, здійснюваних заздалегідь розробленими правилами в рамках бюджету і тимчасових обмежень – це управління проектами. Управління проектами стало визнаною в усіх розвинутих країнах методологією інвестиційної діяльності, частиною якої є й нововведення.

Поняття «інноваційний проект» може розглядатися як процес здійснення інновацій (сукупність виконуваних у визначеній послідовності наукових, технологічних, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, що приводять до інновацій), як форма цільового управління інноваційною діяльністю (складна система взаємозумовлених і взаємопов'язаних за ресурсами, термінами і виконавцями заходів, спрямованих на досягнення конкретних цілей (завдань) на пріоритетних напрямках розвитку науки і техніки), або як комплект документів (комплект технічної, організаційно-планової і розрахунково-фінансової документації, необхідної для реалізації цілей проекту) [1]. З огляду на всі три аспекти тлумачення поняття «інноваційний проект» його можна розглядати як систему взаємопов'язаних цілей і програм, що являють собою комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектної документації і забезпечуючих ефективно вирішення конкретного науково-технічного завдання (проблеми), вираженого в кількісних показниках, і приводить до інновації [2].

Впровадження інноваційних проектів з енергоефективності дозволяє країнам долати тиск, який на них чинить залежність від енергоресурсів, вирішувати питання ненадійності енергопостачання, нерівності, високих цін і рахунків за енергоресурси, а також екологічної шкоди і збитків здоров'ю. Власники підприємств і менеджери також розуміють, що енергоефективність – це ключ до конкурентоспроможності компанії на відкритому ринку.

До основних елементів інноваційного проекту з енергоефективності відносяться: однозначно сформульовані цілі і завдання, що відображають основне призначення проекту; комплекс проектних заходів щодо вирішення інноваційної проблеми і реалізації поставлених цілей; організація виконання проектних заходів, тобто ув'язування їх з ресурсами і виконавцями для досягнення цілей проекту в обмежений період часу і в рамках заданої вартості і якості; основні показники проекту (від цільових – з проекту в цілому, до часткових з окремих завдань, етапів, заходів, виконавців) у тому числі показники, що характеризують його ефективність.

Здійснюючи інноваційну діяльність та свідомо ризикуючи при цьому, підприємство-інноватор вдосконалює та оновлює власну виробничу базу, матеріально-технічне забезпечення, оптимізує структуру збутової мережі і власне всього товароруху, переслідуючи мету зниження ризику. Водночас, з цими процесами відбувається перебудова організаційних структур управління, підвищується кваліфікація працівників, зростає діловий імідж суб'єкта господарювання тощо, таким чином підвищується його інноваційний потенціал. Підприємство-інноватор, адаптувавшись до ситуації на ринку, вже в змозі використовувати нові ринкові можливості, реалізовувати нові інноваційні проекти, переходити на нові рівні діяльності. Таким чином, хоч ризик є вагомою перешкодою для здійснення інноваційної діяльності, в той же час він є стимулюючим фактором для суб'єктів господарювання, шансом отримати переваги на конкурентному ринку.

З цих позицій заслуговує на увагу досвід європейських країн – лідерів з енергозбереження щодо формування та реалізації енергоефективної політики, інноваційної за змістом, що базується на трьох основних принципах [3]: 1) стимулювання до заощадження енергії; 2) примус до енергозбереження; 3) просвітницькі програми у сфері енергозбереження.

Політика стимулювання до заощадження енергії передбачає використання інструментів фінансової, технічної, інформаційної допомоги держави підприємствам, бюджетним установам, громадянам для проведення енергозберігаючих заходів. Вивчення європейського досвіду щодо стимулювання реалізації енергоефективних проектів, які є успішними у розвинених європейських країнах та можуть використовуватись в Україні, дає змогу виділити три групи найбільш дієвих інструментів реалізації політики енергозбереження країн ЄС та практичного втілення енергоефективних проектів.

1) Норвезька політика підвищення енергоефективності базується на стимулюванні гнучкості в процедурах енергопостачання, збільшенні частки відновлювальних джерел енергії в загальному енергобалансі країни. Особливу увагу приділено питанням ефективності енергоємних галузей промисловості (виробництво алюмінію, феросплавів), скорочення обсягів використання електроенергії для побутового опалення, розвитку відновлюваної енергетики та захисту навколишнього середовища. Для реалізації зазначених цілей 22 червня 2001 р. Королівським Міністерством Нафти і Енергетики Норвегії була заснована компанія ENOVA SF, основною метою якої стало стимулювання учасників ринку, з опорою на фінансові інструменти, екологічно безпечно і раціонально виробляти і використовувати енергію.

2) Використання інструменту контракtingу (енергосервісних контрактів), як елемент державно-приватного партнерства в Німеччині. Інструмент контракtingу або «енергосервісних договорів» передбачає, що в умовах, коли власники будівель (приватна особа, муніципалітет або підприємство) не мають достатньої кількості коштів на проекти з енергозбереження та знань стосовно використання енергозберігаючих технологій, вирішення цього завдання бере на себе контрактор. Він проводить енергоаудит будівель, знаходить відповідне рішення і постачальників технологій і бере фінансування проекту на себе [4].

3) Стимулювання до використання місцевих видів палива та генерації тепла і енергії з альтернативних джерел. Використання місцевих видів палива є важливою складовою регіональних програм енергозбереження, оскільки існує гостра необхідність у зменшенні споживання імпортованих енергоносіїв, кількості шкідливих викидів, що утворюються в

процесі використання традиційних енергоносіїв, збереженні власних запасів вуглеводневих енергоресурсів. У квітні 2009 р. поблизу м. Пренцлау (Німеччина) почалося будівництво гібридної теплоенергоцентралі (ГТЕЦ). До складу ГТЕЦ входять: три вітроенергоустановки (ВЕУ) потужністю по 2 МВт кожна, установка з виробництва біогазу потужністю 1 МВт із газосховищем, установка для отримання водню методом електролізу потужністю 500 кВт зі сховищем водню об'ємом 1350 кг і робочим тиском 30 бар, дві 15 теплоелектростанції малої потужності, одна з яких працює на біогазі, а друга – на суміші 70 % водню і 30 % біогазу (потужністю 625 і 350 кВт відповідно), блок електронного управління системою. За наявності вітру основними джерелами виробництва енергії є ВЕУ, допоміжним – теплоелектростанція, що працює на біогазі. При зниженні швидкості вітру нижче розрахункової включається другий генератор, паливом для якого служить суміш водню і біогазу, що компенсує втрату потужності ВЕУ [5].

Аналіз вітчизняного досвіду реалізації інноваційних проектів з енергоефективності дає змогу виділити низку нормативно-правових обмежень.

1) Згідно діючої законодавчої бази реалізація інноваційної моделі розвитку економіки України передбачає здійснення концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках науково-технічного оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Зокрема, національне інноваційне законодавство включає норми Конституції України, Господарського кодексу, Закону України «Про інноваційну діяльність», Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні», Закону України «Про інвестиційну діяльність», Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших нормативно-правових актів, які визначають правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлюють форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямовані на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Сучасна нормативно-правова база стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів та носить переважно декларативний характер.

2) Правові відносини у сфері енергоефективності регулюються численними нормативно-правовими актами. Зокрема, серед важливих актів законодавства з розвитку біоенергетики, що регулюють використання біомаси в муніципальному тепло- та гарячому водопостачанні або впливають на цю сферу, можна відзначити наступні: Бюджетний кодекс України; Податковий кодекс України; Закони України «Про альтернативні види палива», «Про альтернативні джерела енергії», «Про електроенергетику», «Про енергозбереження», «Про житлово-комунальні послуги», «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного потенціалу», «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності», «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві», «Про теплопостачання» тощо. Водночас, деякі із них не узгоджуються між собою, що потребує їх перегляду та вдосконалення нормативно-правового регулювання цієї сфери, а деякі положення потребують змін та доповнень, що дасть змогу забезпечити розвиток напряму використання біоенергетичних технологій у муніципальному секторі [5 – 7].

3) Основною проблемою реалізації енергоефективних проектів в Україні є відсутність достатнього обсягу фінансування. У 2016 р. на заходи енергозбереження було виділено 600 млн. грн з державного бюджету, але тільки енергоефективні заходи в сфері ЖКГ оцінені Мінрегіонбудом у 700 млрд грн. Разом з тим, вирішити проблему підвищення енергоефективності лише за рахунок бюджетних коштів неможливо.

Список використаної літератури

1. Данчук І.Г. Документування найкращих практик застосування біоенергетичних технологій в муніципальному секторі в Україні / І.Г. Данчук. – К.: ПРООН/ГЕФ "Розвиток та комерціалізація біоенергетичних технологій у муніципальному секторі в Україні", 2015. – 157 с.
2. Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку підприємств: Монографія О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
3. Озерчук Т.В. Сутність, значення та види знань на підприємстві / О. В. Христенко, Т.В. Озерчук // Економічний розвиток держави та її соціальна стабільність: матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 11 травня 2017 р. – Ч. 1. – Полтава: ФОП Пусан А.Ф., 2017. – С. 146-148.
4. Сергеев Н.Н. Оценка факторов, влияющих на энергетическую эффективность промышленных предприятий / Сергеев Н.Н. // Экономика и право. – 2013. – Вып. 2. – С. 94-97.
5. Комеліна О.В., Самойленко І.О. Енергосервісний бізнес в контексті сталого енергетичного розвитку України // Маркетинг і менеджмент інновацій. – №2. – С. 306-315.
6. Пиріков О. В. Практичний посібник з поетапного підходу до висадки енергетичних рослин / О.В. Пиріков. – К. : ПРООН/ГЕФ "Розвиток та комерціалізація біоенергетичних технологій у муніципальному секторі в Україні", 2016. – 99 с.
7. Komelina O., Shcherbinina S. PERSPECTIVES AND PROBLEMS OF HARMONIZING ENERGY LEGISLATION OF UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION STANDARDS // ECONOMICS - Innovation and economic research, [S.l.], v. 5, n. 2, p. 30-43, dec. 2017.

УДК 330.322

ІДЕНТИФІКАЦІЯ БАР'ЄРІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

КОМЕЛІНА О. В., д-р екон. наук, проф., ГЕРАЩЕНКО А. В., магістр
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава

Сучасні проблеми інноваційного розвитку економіки України поглиблюються вичерпанням традиційних джерел економічного зростання, зменшенням обсягів капіталовкладень у відтворення матеріально-технічного забезпечення та розвиток нових знань, втратою інноваційного потенціалу. Особливістю впровадження інновації є те, що вона, будучи навіть локальною інновацією чи мікроінновацією, може мати вплив на всю соціально-економічну систему, оскільки їй властива органічна взаємодія та взаємозв'язок усіх компонентів, а проблеми в одній частині дають ланцюгову реакцію на інші елементи. Отже, вчасна ідентифікація бар'єрів реалізації інноваційного потенціалу підприємств (чи конкретних інновацій) є важливим завданням.

Переосмислення існуючих напрацювань науковців та практиків щодо виникнення ризиків інноваційної діяльності дало змогу на цій основі виділити окремі групи економічних, соціальних, організаційних, психологічних, технологічних бар'єрів, що заважають реалізації інноваційного потенціалу підприємств в Україні [1 – 3].

Група економічних бар'єрів загалом відображає гострі суперечності в економіці країни в цілому чи регіоні або в економічному стані окремого суб'єкта господарювання, що здебільшого передують економічній кризі або супроводжують її. Обмеженість (відсутність) власних фінансових ресурсів підприємств, складність отримання інвестицій, кредитів, їх висока вартість, складна та малоефективна система оподаткування напряму знижує інноваційну та інвестиційну активність більшості вітчизняних суб'єктів господарювання.

Група соціальних бар'єрів виникає у разі загострення суперечностей різних соціальних груп або утворень; виробничого персоналу і працедавців, державних структур і підприємців, працівників різних професій, виконавців і менеджерів.

Організаційні бар'єри виникають унаслідок нераціонального з позицій забезпечення інноваційних процесів розподілу і поєднання елементів інноваційної діяльності, управлінських функцій, регламентування роботи структурних одиниць.

Психологічні бар'єри інноваційного розвитку проявляються у кризі психологічного стану людини (рівень стресостійкості, відчуття незадоволеності, невпевненості, страху тощо), негативному соціально-психологічному кліматі в державі, регіонах, у середовищі підприємств.

Технологічні бар'єри є наслідком кризи нових технологічних ідей в умовах потреби в інноваціях; технологічної несумісності розробок; відторгнення новітніх технологічних рішень [2].

За ознакою часу ці бар'єри поділяють на затяжні (як наслідок невміння управляти інноваційними процесами, нерозуміння суті та характеру перешкод, їх причин і можливих наслідків) та короткотермінові.

Вчасна ідентифікація бар'єрів реалізації інноваційного потенціалу підприємств та регіональної стратегії розумної спеціалізації дає змогу розглядати їх у динаміці. Їх поява є закономірним явищем, має свій життєвий цикл і загальний розвиток, але його необхідно враховувати під час визначення національних та регіональних механізмів стимулювання інноваційного розвитку організацій та підприємств.

Здійснена типологія бар'єрів інноваційного розвитку підприємства та реалізації стратегії розумної спеціалізації дає змогу їх вчасно ідентифікувати, управляти цим процесом, здійснювати системні заходи щодо їх усунення та уникнення їх переростання у загрози і кризові явища, вишукувати новітні методи та способи діяльності, впроваджувати новаторські підходи, ухвалювати інноваційні управлінські рішення.

Отже, управління усуненням бар'єрів (перешкод, ризиків, загроз тощо) щодо реалізації інноваційного потенціалу підприємства має сенс розглядати як сукупність форм і методів реалізації управлінських процедур не лише у рамках конкретного інноваційного проекту, але й усю його інноваційної діяльності. Ефективність інноваційно-інвестиційного менеджменту підприємства чи організації, органів влади, наукових установ (як потенційних учасників регіональних проектів розумної спеціалізації) буде залежати від їх уміння не допустити чи пом'якшити етап шоку шляхом прискореної адаптації та стабілізації ситуації, оперативності спільного реагування на сигнали про посилення впливу існуючих чи виникнення нових бар'єрів, перешкод, ризиків та загроз.

В управлінській науці не існує універсальних стратегій, програм, заходів або рецептів усунення бар'єрів, перешкод, ризиків та загроз в інноваційному розвитку. Загальними складовими механізму управління цими процесами є такі:

стратегія управління усуненням бар'єрів інноваційному розвитку – сукупність дій і послідовність управлінських рішень, які дають змогу проаналізувати й оцінити бар'єри, перешкоди, ризики та загрози інноваційному розвитку, та вибрати необхідну систему впливу на оздоровлення суб'єкта господарювання з ціллю попередження його банкрутства.

моніторинг і постійний контроль за реалізацією стратегії розвитку підприємства, які спрямовані на стабілізацію господарської діяльності суб'єктів господарювання, приріст темпів інноваційної діяльності, втілення різних видів інновацій, швидку реакцію на зміни, які виникають в середовищі за мінімуму фінансових і матеріальних втрат;

моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовищ суб'єктів господарювання, постійний моніторинг бар'єрів, перешкод, ризиків та загроз, а також сигналів про їх можливу появу;

постійне вдосконалення набору інструментів, методів, способів та впровадження відповідних заходів суб'єктами господарювання, що перебуває в умовах інноваційного оновлення, оскільки будь-яке зволікання загрожує створенню кризової ситуації, при цьому

реалізація будь-якого заходу повинна бути строго цілеспрямованою та забезпечувати можливість досягнення заданого рівня ефективності;

формування управлінських рішень на підставі оперативної та достовірної вхідної інформації, належного інформаційно-аналітичного забезпечення, у тому числі прогнозування розвитку подій із заданим рівнем достовірності [3].

Управління усуненням бар'єрів інноваційному розвитку потребує від менеджерів проведення незвичайних і нетрадиційних для нормального стану заходів, вибір яких пов'язаний із певними причинами і помилками, що викликали фінансово-господарські труднощі.

Наведена типологія бар'єрів інноваційному розвитку підприємства має велике значення в їх розпізнаванні й переборенні, а отже, й успішному стратегічному управлінні інноваційним розвитком та реалізації стратегії його інноваційного розвитку.

Список використаних джерел

1. Управління та адміністрування в національній економіці: інформаційно-аналітичний аспект [колективна монографія]. // За загальною редакцією д.е.н., проф. Комеліної О.В. – 2016. – 280 с.

2. Komelina O., Mokrišová V., Rokitińska V. RISK MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS // PERSPECTIVES – JOURNAL ON ECONOMIC ISSUES. – № 2. – 2017.

3. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – [5-е изд.]. – СПб. : Питер, 2005. – 448 с.

4. Терьошкіна Н. Є. Інноваційна стратегія в системі управління національною економікою / Н. Є. Терьошкіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – №2. – С. 151-161.

5. Юринець З. Інноваційно-інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / З. Юринець, Л. Гнилянська. – Львів : ЗУКЦ, 2011. – 136 с.

УДК 330.322

НАПРЯМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

КОМЕЛІНА О. В., д-р екон. наук, проф.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава

Економічна та інституційна кризи в Україні вплинули на темпи технологічної модернізації її економіки та посилили розрив технологічний розрив з країнами ЄС. Сьогодні близько 95% обсягів виробленої вітчизняної продукції належить до третього (60 %) і четвертого (35 %) технологічного укладів, характерними рисами яких є випереджальний розвиток електроенергетики і використання нафти як головного енергоносія; частка продукції п'ятого технологічного укладу в економіці країни складає 4 % та 0,1 % – для шостого. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7 – 1%, у той час як у розвинених країнах цей показник досягає 60 % і навіть 90 %. Як виявилось, традиційні механізми прискорення технологічної модернізації економіки країни є неефективними, що актуалізує завдання вивчення та послідовного впровадження нових технологій у сфері інноваційного та інвестиційного менеджменту на різних управлінських рівнях з урахуванням європейського досвіду. Законодавчо визначені пріоритети інноваційної діяльності в Україні не забезпечили лідерські позиції на світовій арені, а її економіка і досі залишається орієнтованою на виробництво традиційної індустриальної продукції з низькою валовою доданою вартістю, яка реалізується на насичених, безперспективних для подальшого розвитку ринках. Визначені напрями науково-технологічного розвитку країни

перш за все пов'язані з обслуговуванням потреб сировинної економіки. Отже, маємо ситуацію щорічного поглиблення технологічного розриву між Україною та розвиненими країнами світу.

Аналіз основних положень Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» дає змогу констатувати, що стратегічні пріоритетні напрями на 2011 – 2021 рр. [1] є достатньо важливими, але спрямованими на підтримку розвитку конкретних галузей та технологій на відміну від пріоритетів ЄС – технологічних напрямів (енергія, інформаційно-комунікаційні технології, біоекономіка, виробництво та переробка, навколишнє природне середовище, транспорт), на основі яких відбувається об'єднання усіх ресурсних можливостей щодо розвитку проривних технологій.

Протягом останніх років велику увагу науковців і практиків різних країн світу привернув новий методологічний підхід щодо втілення розумної спеціалізації (Smart-specialization, інтелектуальна спеціалізація, розумна спеціалізація) [3 – 6]. Ця методологія знайшла практичне втілення у 180-ти регіонах Європи, її просуванням займаються Європейська комісія, незалежні інститути і міжнародні організації, ООН (ЮНІДО), Світовий банк, штаб-квартира ОЕСР. Смарт-спеціалізація має вирішальне значення для фактичної ефективності інвестицій в інновації в промисловості. Цей методологічний підхід відіграє ключове місце в політиці інноваційного розвитку і згуртування ЄС, а її практична реалізація забезпечує міцну інтегрованість інноваційної політики ЄС у загальну політику сталого розвитку, ураховує ринковий розвиток, особливості сучасних міжнародних інтеграційних процесів.

Завдання імплементації досвіду ЄС щодо механізмів реалізації стратегії розумної спеціалізації та його втілення в Україні потребують реформування системи управління інноваційним розвитком країни у цілому. Перш за все, потребують кардинальних змін підходи до визначення пріоритетів інноваційного розвитку країни, які не можуть бути відірвані від реалій соціально-економічного розвитку країн та населення. Наприклад, у рамках європейської стратегії економічного розвитку «Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» пропонуються три взаємопосилючі пріоритети: розумне зростання: розвиток економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях; стале зростання: сприяння більш ефективному використанню ресурсів, розвитку більш екологічної та конкурентоспроможної економіки; всеохоплююче зростання: стимулювання економіки з високим рівнем зайнятості, що сприятиме соціальній та територіальній згуртованості. Ці елементи доповнюють один одного, вони пропонують нове бачення соціальної ринкової економіки Європи в 21-ому столітті та інструменти її забезпечення. Пріоритетними напрямками діяльності ЄС визначено три галузі: науково-технологічна, інноваційна та освітня. Одним із ключових механізмів реалізації інноваційної політики ЄС справедливо вважаються рамкові програми, до сфери яких входять цілеспрямовані фундаментальні дослідження й доконкурентні технологічні розробки (pre-competitive research).

Важливо врахувати наступний досвід ЄС щодо вибору цілей та пріоритетів розвитку до 2020 р: по-перше, загальна кількість провідних цілей має бути обмежена з метою спрямування зусиль і керування прогресом; по-друге, ці цілі повинні співвідноситися з завданнями розумного, сталого і всеохоплюючого зростання; по-третє, вони повинні бути вимірними і відображати різноманітність ситуацій держав-членів та їх регіонів, а також ґрунтуватися на достатньо надійних даних для цілей порівняння. Водночас «Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» містить цільову ініціативу («Інноваційний союз»), доповнену іншими пов'язаними з інноваційним розвитком ініціативами, такими як Digital Agenda (завдання розвитку цифрових технологій), An Industrial Policy for the Globalization Era (промислова політика в епоху глобалізації) і An Agenda for New Skills and Jobs (завдання формування нових навичок і створення нових професій).

По-друге, визначення практичних кроків щодо запровадження стратегії смарт-спеціалізації для національної промисловості України потребує виявлення унікальних функцій і активів регіонів, оцінювання конкурентних переваг промисловості кожного з

регіонів, зосередження уваги регіональних партнерів на баченні майбутніх досягнень. Ураховуючи вище викладене та беручи до уваги доцільність змін в умовах і правилах регіональної інноваційної політики, завдання перетворення інноваційної системи у регіональну екосистему, а також аналіз динаміки інновацій в регіональному розрізі, дію стимуляторів і дестимуляторів, доцільно визначити два пріоритети щодо інноваційного розвитку регіону: пріоритет першого порядку – масштабування і внутрішня інтеграція інноваційного потенціалу регіону; пріоритет другого порядку – створення ринків для смарт-технологій майбутнього.

По-третє, у рамках практичної реалізації стратегії розумної спеціалізації важливим є створення умов для підприємницької діяльності для всіх суб'єктів господарювання з особливою увагою до малих та середніх підприємств, зокрема формування умов для розвитку інтелектуального підприємництва.

Певні кроки щодо впровадження стратегії розумної спеціалізації в Україні визначені у рамках Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, де передбачено, що сторони розвивають та зміцнюють співробітництво з питань політики у сфері промисловості та підприємництва і таким чином покращують умови для розвитку підприємництва. Таке співробітництво повинно ґрунтуватися на політиці ЄС щодо розвитку малого і середнього підприємництва та промисловості з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів та практики в цих сферах.

Досвід ЄС свідчить, що реалізація зазначених умов формування та реалізації стратегії смарт-спеціалізації потребує консолідації загальносуспільних зусиль щодо зміни «правил гри», формування сильного керівництва, запровадження ефективного механізму досягнення цілей для досягнення результатів. Наприклад, європейський досвід визначення цілей та пріоритетів інноваційного розвитку переконує, що їх важливість має підтверджуватися та доповнюватися соціально-економічними критеріями успіху. У ЄС на перспективу до 2020 р. вони сформульовані таким чином: рівень зайнятості населення віком від 20 до 64 років має збільшитися на 6 % та досягти 75 %; інвестиції у науково-дослідну діяльність мають бути не нижче 3% ВВП; викиди парникових газів мають зменшитися на 20% у порівнянні з 1990 р., частка поновлюваних джерел енергії в кінцевому енергоспоживанні має зрости на 20%, ефективність використання енергії має збільшитися на 20%; досягнення у сфері освіти: збільшення частки населення з вищою освітою у віці 30 – 34 років з 31% до 40%; число громадян, що живуть на рівні, нижчому за національно визначену межу бідності, повинно зменшитися на 25%, що дає змогу майже 20 мільйонам осіб вийти з цієї ситуації.

Крім цього, досвід ЄС свідчить про необхідність перегляду існуючих галузевих пріоритетів інноваційного розвитку України з позицій їх ринкової доцільності, соціальної значущості та забезпечення конкурентоспроможності на світових та європейських ринках, створення передумов впровадження стратегій розумної спеціалізації. Нові пріоритети інноваційного розвитку у поєднанні із соціально-економічними цілями розвитку країни мають враховувати нові тенденції у світовій науці й технології; стимулювати їхню реалізацію або підтримувати наявними у розпорядженні державних чи регіональних органів управління інструментами, що спонукає підприємства до участі в програмах інноваційного розвитку, забезпечує ефективний механізм трансферу технологій та комерціалізації інтелектуальних розробок; визначити роль держави у цільовій підготовці фахівців у пріоритетних сферах діяльності.

Таким чином, у рамках пошуку форм і методів модернізації економіки України та прискорення інноваційного розвитку регіонів в умовах децентралізації управління доцільно активно впроваджувати досвід європейських країн щодо розробки регіональних стратегій розумної спеціалізації, інституціональні аспекти впровадження цього підходу в стратегічному управлінні регіональним розвитком. Зокрема, існують певні домовленості між ЄС та Україною щодо запровадження смарт-спеціалізації промисловості, що має розпочатися з пілотного проекту у трьох регіонах. Результати пілотного проекту будуть проаналізовані і

використані для масштабування проекту на інші регіони. Важливе місце у вирішенні проблеми, що розглядається, належить уточненню ролі держави в інноваційному розвитку як середовища в цілому, так і кожного окремого підприємства. Необхідно враховувати, що у кожній країні є інноваційні пріоритети, що мають довгостроковий стратегічний характер. В Україні з її природними ресурсами є очевидними пріоритетні технологічні напрями цивільного призначення, які дійсно затребувані її економікою, і досягнення в яких можуть бути швидко й ефективно сприйняті в країні.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08 вересня 2011 р., № 3715 – IV (зі змінами та доповненнями) / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 19 – 20. – Ст. 166. – 18 с.
2. Hall B.H., Trajtenberg M. Uncovering general purpose Technologies with patent data, [w:] New frontiers In the economics of innovation and New technology: esseys In honour of Paul A. David, (eds.) C. Antonelli, D. Foray, B.B. Hall, W.E. Steinmueller, 2007.
3. Martinez D. Breaking with the Past in Smart Specialisation: A New Model of Selection of Business Stakeholders within the Entrepreneurial Process of Discovery/ Diego Martinez, Manuel Palazuelos-Martinez // S3 Working Paper Series № 04/2014. – Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2014 – 16 pp.
4. European Commission. Guide to research and innovation strategies for smart specialisation (RIS3). – Brussels – 2012. – 116 p.
5. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page
6. Комеліна О.В., Степаненко Є.В. Особливості застосування реінжинірингу бізнес-процесів на сучасному підприємстві // СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ. – № 6 (11). – 2017.

УДК 330.322

СУТНІСТЬ, ЗМІСТ І ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ ПІДПРИЄМСТВА

КОМЕЛІНА О. В., д-р екон. наук, проф., СТАЛІНСЬКА Д. В., магістр
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава

У сучасних умовах важливого значення набувають питання з управління розвитком логістичних систем з метою мінімізації витрат і збільшення вартості бізнесу, якого можна досягти лише за оптимізації фінансових потоків, що виникають на усіх етапах руху матеріальних (товарних) потоків. При цьому слід враховувати такі особливості логістичної системи підприємства, що визначають специфіку управління фінансовими потоками: 1) логістична система виконує ті чи інші логістичні функції (операції), складається із підсистем і має розвинуті внутрішньосистемні зв'язки та зв'язки із зовнішнім середовищем; 2) логістичній системі характерна еквівалентність відносин, а обов'язковою умовою існування фінансового потоку є наявність зворотного товарного та інформаційного; 3) ефективність руху матеріального потоку значною мірою визначається якістю управління фінансовими потоками, які виникають у господарській діяльності промислових підприємств з повним логістичним циклом; 4) у логістичній системі фінансові потоки рухаються не лише в межах чи між логістичними системами, а їх ефективність визначається ефективністю внутрішньосистемних зв'язків та зв'язків із зовнішнім середовищем [1].

Метою управління фінансовими потоками в логістичних системах є повне і своєчасне забезпечення обсягів, термінів і джерел фінансування матеріальних потоків, що мають відповідати вимогам мінімізації ціни (чи вартості) кожного ланцюгу цих потоків та, у кінцевому випадку, забезпечують приріст доданої вартості товару чи послуги [2, с. 5]. Отже, ключовим аспектом управління фінансовими потоками є оптимізація руху фінансових потоків у логістичній системі, що передбачає управління матеріальним рухом сировини, матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції [3, с. 93].

Узагальнюючи існуючі підходи щодо трактування економічної природи фінансових потоків у логістичній системі підприємства, можна зробити висновки: 1) у вузькому сенсі фінансові потоки в логістиці підприємства розглядаються або як рух фінансових коштів, або як певні ресурси підприємства, тоді управління фінансовими потоками в логістичних системах підприємства зводиться до управління рухом фінансових ресурсів (фактичних і прогнозних); 2) у широкому сенсі управління – фінансовими потоками в логістичних системах підприємства передбачає включає управління рухом фінансових ресурсів та з урахуванням характеру фінансових відносин, що виникають між елементами логістичної системи у процесі здійснення логістичних операцій. При цьому логістичну операцію слід визначати як дію або подію, що зумовлює рух логістичних потоків між елементами логістичної системи [4, с. 98].

У сучасних умовах особливої цінності набуває інтегрований підхід до управління фінансовими потоками у логістичній системі підприємства, що запропонували зарубіжні дослідники Мартін Р. Фелендз, Мейред Бреді, Джо Гріне, Брендан Кенон [5]. Вони вважають, що фінансові потоки виступають засобами, за допомогою яких відбувається передача вартості (фінансового ресурсу) кінцевим споживачем товарів та послуг за допомогою ланцюга постачання усім партнерам і учасникам у цьому процесі. Такий підхід в сучасних умовах сприяє реалізації головної мети як логістичного управління підприємством в цілому, так і управління фінансовими потоками його логістичних систем – створення передумов безперервного та збалансованого соціально-економічного розвитку підприємства.

У логістиці оптимізація руху фінансових потоків досягається за умов достатнього обсягу забезпечення матеріального потоку фінансовими ресурсами на усіх стадіях логістичного ланцюга. Відповідно до стадій логістичного ланцюга виділяють такі загальні принципи управління фінансовими потоками у логістичних системах, як: системність (з урахуванням зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування логістичної системи); інтегрованість (здійснюється у комплексі з іншими логістичними потоками у логістичному ланцюгу); комплексність (забезпечує розробку і прийняття рішень щодо вхідних і вихідних потоків); синергічність (забезпечує узгодженість усіх операцій і процесів); гнучкість (передбачає постійний моніторинг та коригування цільових установок у процесі досягнення результатів); адаптивність (створює умови для управління фінансовими потоками в межах гнучкої логістичної системи, яка легко пристосовується до коливань змін); динамічність (забезпечує достатність швидкості руху фінансових потоків між всіма підсистемами логістичної системи); конструктивність (полягає у безперервному відслідковуванні руху фінансового потоку і оперативному коригуванні його руху по логістичній системі); багатофункціональність (здатність системи реалізовувати комплекс загальних управлінських функцій).

Отже, у сучасних умовах значно зростає роль управління фінансовими потоками у межах логістичних систем підприємств, що актуалізує необхідність постійного оцінювання фінансових можливостей логістичної системи у процесі виконання її елементами логістичних операцій, направлених на забезпечення її ефективного функціонування.

Список використаних джерел

1. Комеліна О.В., Гаманко Р.С. Логістичне управління збутовою діяльністю підприємства: концептуальний підхід // Економіка та суспільство. – 2017. – № 13.

2. Мельникова К.В. Фінансові потоки в логістичних системах: конспект лекцій для студентів спеціальності 8.03060107 «Логістика»: [Електронне видання] / К.В. Мельникова. – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 104 с.

3. Ходова Я.О. Засади ефективного управління фінансовими потоками в логістичних системах / Я.О. Ходова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економіка. – 2015. – Вип. 14(3). – С. 92-95.

4. Гарафонова О.І. Особливості потокового управління в логістичних системах промислових підприємств / О.І. Гарафонова // Науковий вісник Полісся. — 2015. — №4 (4). — С. 97-104.

5. Fellenz M. R. Reconsidering Financial Flows in Supply Chain Management [Electronic resource] / Martin R. Fellenz, Mairead Brady, Joe Greene, Brendan Cannon, Nigel Woodward, Magdalena Cholakova // Social Science Research Network (SSRN). – 2007. – Mode of access: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=989305.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

КОНДРАТЕНКО Н. О., д-р екон. наук, проф., КУЗНЕЦОВА А. В., магістрант,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Життєздатність і процвітання будь-якого підприємства, організації, будь-якої соціально-економічної системи значною мірою залежить від раціональної інвестиційної діяльності. Ця діяльність затратна і ризикована за визначенням. Іншими словами, по-перше, інвестицій не буває без витрат – спочатку необхідно вкласти засоби, тобто витратитися, і лише надалі, якщо розрахунки були вірні, витрати окупляться; по-друге, неможливо передбачити всі обставини, чекаючи інвестора в майбутньому, – завжди існує ненульова вірогідність того, що інвестиції будуть повністю або частково втрачені.

Інвестиційна привабливість підприємства - це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливості залучення інвестиційних ресурсів.

Формування інвестиційної привабливості підприємства необхідно для: забезпечення конкурентоспроможності продукції і підвищення її якості, структурної перебудови виробництва, створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємств.

Інвестиційна привабливість підприємства залежить від розробки інвестиційної стратегії. Інвестиційна стратегія містить визначення довгострокових пріоритетів у сфері реалізації цілей інвестиційної діяльності, встановлення черговості їх досягнення та передбаченні можливих фінансово-економічних наслідків для підприємства у випадку відхилень від визначених темпів і пропорцій функціонування основних його систем.

До того ж, невід'ємним елементом інвестиційної стратегії є обґрунтування і вибір методів досягнення поставлених цілей інвестування. Тому інвестиційна стратегія має наступні складові:

визначення мети, цілей та напрямків діяльності підприємства;

оцінка та аналіз зовнішнього середовища;

оцінка конкурентних переваг та слабких сторін фінансово-господарської діяльності підприємства.

Визначення інвестиційної привабливості будь-якого об'єкта господарювання потребує особливої уваги щодо оточення підприємства, яке розташоване в певному адміністративно-територіальному регіоні країни. При цьому основним етапом формування інвестиційної привабливості підприємства є визначення факторів впливу на неї та їх класифікація, що сприяє кращому та більш повному розумінню самої сутності інвестиційної привабливості.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства є інтегральною характеристикою його внутрішнього середовища.

Виділяють групи факторів, які впливають на рівень інвестиційної привабливості підприємства. До факторів прямого впливу відносять: маркетинг, ефективне управління ціноутворенням, підвищення якості продукції (послуг).

До факторів непрямого впливу відносяться: соціальні, інформаційні та екологічні.

Але, для підприємства найцікавішими є фактори безпосереднього впливу, саме завдяки ним воно самостійно може впливати на інвестиційну привабливість. Серед них: кадровий потенціал, тривалість інвестиційної програми, стан майна та фінансових ресурсів, розмір витрат.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства є інтегральною характеристикою його внутрішнього середовища [1]. Для того щоб адекватно і ефективно управляти інвестиційною привабливістю підприємств, необхідно вміти максимально точно оцінювати вплив окремих чинників інвестиційної привабливості.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства повинна припускати порівняння результатів її виміру з результатами виміру інвестиційної привабливості інших підприємств або з максимально можливою величиною показника, якщо її можна встановити з метою ухвалення рішення про доцільність інвестування [2].

При оцінці інвестиційної привабливості підприємства важливу роль відіграють чинники ринкової інфраструктури. До них відносяться котирування й обсяги продажу акцій підприємства на фондових ринках. Стан ринкової інфраструктури характеризує розвиток і ефективність використання ринкового інструментарію в діяльності підприємства, наприклад, маркетингу, який сьогодні відіграє визначальну роль у економічній та інвестиційній привабливості підприємства.

Одними із основних факторів оцінювання інвестиційної привабливості підприємств можна вважати:

- вартість основних фондів, коефіцієнт зношення;
- статутний фонд, імідж власників підприємства, номінал та ринкова ціна акцій;
- обсяг прибутку та його використання за звітний період;
- фінансова стійкість підприємства;
- прибутковість діяльності підприємства;
- структура активів та капіталу.

Оцінку інвестиційної привабливості підприємства доцільно проводити в певній послідовності, визначаючи:

- інвестиційну привабливість країни;
- інвестиційну привабливість галузі;
- інвестиційну привабливість регіону;
- інвестиційну привабливість підприємства.

Завжди оцінка інвестиційної привабливості – це мета здійснення інвестором контролю інвестиційної привабливості. Оцінка інвестиційної привабливості здійснюється на останньому, підсумковому етапі контролю інвестиційної привабливості. Аналіз інвестиційної привабливості здійснюється інвестором після встановлення оцінки інвестиційної привабливості з метою пошуку причин відхилень такої оцінки від очікувань інвестора.

Управлінський аспект інвестиційної привабливості підприємства розглядається як система економічних, фінансових та інших відносин, що виникають у процесі господарчої діяльності та забезпечення стійкого розвитку підприємства і задоволення вимог потенційних інвесторів.

При прийнятті рішення про інвестування інвестори встановлюють ступінь відповідності прогнозних результатів реалізації інвестиційного проекту, що визначаються з урахуванням впливу показників функціонування підприємства, очікуваним, що визначаються самим інвестором.

Список використаних джерел

1. Борщ Л.М., Герасимова С.В. Інвестування: теорія і практика: Навчальний посібник. – 2-ге видання, перероб. і доп. – Київ: Знання, 2007. – 685 с.
2. Аранчій Д.С. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу [Електронний ресурс] / Д.С. Аранчій, С.А. Гончаренко. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/59.pdf>.

СУТНІСТЬ І ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

КОНДРАТЕНКО Н. О., д-р екон. наук, проф., АБРОСИМОВА О. В., магістрант,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Переорієнтація вітчизняних підприємств на нову аудиторію споживачів та перехід до європейської моделі ведення бізнесу з метою успішного завоювання позицій на нових ринках збуту обумовлює необхідність удосконалення управління логістичними витратами підприємств. У таких умовах значно зростає потреба в оптимізації усіх логістичних процесів, що дасть можливість суттєво скороти час від придбання сировини та полуфабрикатів до доставки готової продукції споживачу, а також різко зменшити витрати на зберігання та транспортування вантажів, знижуючи собівартість та підвищуючи конкурентоздатність продукції, що виготовляється. Успішне вирішення цього завдання неможливе без використання певного ряду підходів, методів та інструментів управління витратами в цій сфері. Їх вибір є достатньо складним завданням і вимагає детального вивчення.

Загалом принципова відмінність логістичного підходу до управління від традиційного полягає у виокремленні єдиної функції управління колись розрізненими матеріальними потоками: у технічній, технологічній, економічній і методологічній інтеграції окремих ланок матеріалопровідного ланцюга в єдину систему, що забезпечує ефективне управління наскрізними матеріальними потоками. Якщо раніше об'єктом управління були масові окремі матеріальні об'єкти, то при логістичному підході основним об'єктом стає потік, тобто множина об'єктів, що сприймаються як ціле [1].

Головне завдання логістики полягає в тому, щоб поєднати економічні, технологічні, організаційні, екологічні та інформаційні можливості й інтереси процесу товароруку, розглядаючи його як єдину систему. Саме тому одним із найважливіших понять у логістиці є визначення логістичної системи.

При аналізі і проектуванні логістичних систем, методів і прийомів логістичного управління науковцями були розроблені, а менеджерами апробовані такі принципи логістичного управління [2]:

системний підхід, який розглядає усі елементи логістичної системи як взаємозв'язані та взаємодіючі для досягнення єдиної мети управління;

принцип тотальних витрат, тобто врахування всієї сукупності витрат управління матеріальними, інформаційними і фінансовими потоками всього логістичного ланцюга;

принцип глобальної оптимізації передбачає узгодження локальних цілей функціонування елементів системи для досягнення глобального оптимуму;

принцип логістичної координації і інтеграції;

принцип моделювання і інформаційно-комп'ютерної підтримки передбачає застосування математичних та імітаційних (ЕОМ) моделей при аналізі, синтезі і оптимізації об'єктів і процесів у логістичній системі;

принцип розробки комплексу підсистем, які забезпечують процес логістичного менеджменту (технічної, економічної, організаційної, правової);

забезпечення надійності функціонування та роботи кожного елемента логістичної системи для досягнення високої якості товарів і сервісу.

Логістична система повинна базуватися на інтегрованій парадигмі логістики, межі якої визначає виробничо-розподільчий цикл, що включає процеси закупівель матеріальних ресурсів, організацію постачання, внутрішньовиробничі і дистрибутивні функції, організацію продажів і післяпродажний сервіс. Інтегрована логістична система швидко реагує на зміну споживчого попиту, здатна швидко постачати необхідний товар.

Межі логістичної системи визначаються циклом обігу засобів виробництва. Спочатку закупаються засоби виробництва, які у вигляді матеріального потоку надходять у логістичну систему, складаються, обробляються, знову зберігаються і потім йдуть з логістичної системи у споживання в обмін на фінансові ресурси, що надходять у логістичну систему.

Залежно від виду ланцюгів логістичні системи поділяються на [3]:

логістичні системи з прямими зв'язками – це системи, у яких матеріальний потік доводиться до споживача без посередників, на основі прямих господарських зв'язків;

ешелоновані (багаторівневі) логістичні системи – це системи, у яких матеріальний потік доводиться до споживача за участю як мінімум одного посередника;

гнучкі логістичні системи – системи, у яких доведення матеріального потоку до споживача здійснюється як за прямими зв'язками, так і за участю посередників.

Загальною метою логістичного управління є реалізація й узгодження економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників підприємницьких процесів через найефективніше використання ресурсів в існуючих на даний момент умовах господарювання. Загальна мета діяльності кожного підприємства конкретизується у підцільях, які визначаються потребами оптимізації і раціоналізації підприємницької діяльності, розвитком інфраструктури логістичної системи з урахуванням чинного законодавства про створення сучасної матеріально-технічної бази виробництва і товарного обміну, активного використання прогресивних інформаційних технологій.

Під час створення, впровадження та вдосконалення логістичної системи необхідно мати великий обсяг різноманітних даних, облік яких, як і процес їх збирання та обробки, не повинен завершуватися в подальшому ніколи. Функціонування логістичної системи підприємства спрямоване на задоволення платоспроможного попиту споживачів, а їх продукцією є виконання замовлень споживачів.

Цінність логістичної системи підприємства матеріалізується тоді, коли вона хоча б на один виробничий такт здатна випереджати оперативні потреби постачання, виробництва та збуту, але і не відриватися від оперативних потреб занадто вперед. Тому важливою стає процедура елімінації. Елімінація часу виконання логістичних операцій полягає у використанні методу цілісності часу виробництва.

До критеріїв ефективності функціонування логістичних систем можна віднести спроможність логістичної системи забезпечити доставку необхідного споживачу товару в обумовлений термін і в потрібне місце; ефективною вважають логістичну систему, в якій логістичні витрати знижуються до мінімуму; можливість суттєво знизити тривалість логістичного циклу, скоротити час очікування замовлення на виконання; забезпечення високого рівня післяпродажного сервісу реалізованої продукції, технічного обслуговування.

Головна мета логістичного управління полягає у рівновазі таких факторів, як оптимізація величини логістичних витрат та відповідного рівня логістичного сервісу. Саме тому, основним критерієм вдалого функціонування логістичної системи є управління логістичними витратами, мінімізація сукупних витрат зі збереженням якісного рівня її функціонування.

Список використаних джерел

1. Моделі і методи логістичного управління суб'єктами господарювання й економікою регіону: монографія [Текст] / Р. Р. Ларіна, О. Г. Череп, І. Ю. Грішин, А. О. Ілаєва. – Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2011. – 234 с.
2. Крикавський Є. В. Логістичне управління : підручник / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.

3. Тридід О. М. Логістика : навч. посіб. / О. М. Тридід, Г. М. Азаренкова, С. В. Мішина, І. І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 566 с.

СУТНІСТЬ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

КОНДРАТЕНКО Н. О., д-р екон. наук, проф., ГАСЬКОВА Р. Я., магістрант,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Сучасний кризовий стан економіки України доводить, що лише мала частка вітчизняних промислових та комерційних підприємств здійснює постійне антикризове управління з метою попередження симптомів погіршення господарського стану підприємства, подолання кризової ситуації та ліквідації загрози банкрутства. Тому питання формування та впровадження ефективної антикризової системи у сучасних умовах є важливим елементом управління підприємством.

Поширення світової фінансової кризи, яка супроводжується інфляцією, зростанням безробіття та виникненням взаємних неплатежів, призвела до того, що вітчизняні підприємства повинні не тільки збільшувати конкурентоспроможність своєї продукції, але й впроваджувати заходи, які допоможуть підприємству знизити вплив негативних факторів та не стати банкрутом.

Природа самого ринкового середовища є тим більшою причиною виникнення кризових явищ у діяльності підприємств, чим більш конкурентною і монополізованою є економіка країни: постійна зміна ринкового попиту споживачів, невизначеність економічної поведінки конкурентів підприємства, необхідність постійного «підлаштування» підсистем самого підприємства зовнішнім та внутрішнім впливам на його [1, с. 42].

Потрапляння підприємства у кризовий стан пов'язане зі погіршенням певних параметрів його життєздатності, до яких, у першу чергу, належать наявність ліквідних активів для покриття зобов'язань та забезпечення беззбиткової діяльності. Подолання кризи можливе при відновленні прийнятної значення необхідних параметрів.

Природа самого ринкового середовища є тим більшою причиною виникнення кризових явищ у діяльності підприємств, чим більш конкурентною і монополізованою є економіка країни: постійна зміна ринкового попиту споживачів, невизначеність економічної поведінки конкурентів підприємства, необхідність постійного «підлаштування» підсистем самого підприємства зовнішнім та внутрішнім впливам на його [2].

Криза на підприємстві є результатом наявності розбіжностей між внутрішніми фінансово-господарськими параметрами його діяльності та параметрами зовнішнього середовища. Зазвичай це викликано помилковою стратегією, неадекватною організацією бізнесу та слабким пристосуванням до вимог ринку. Під загрозою опиняється подальше існування підприємства, наближаються важливі зміни, які можуть як допомогти підприємству (здійснюється реорганізація підприємств, модернізація виробництв, пошук нових технологій та сфер діяльності), так і взагалі знищити його. Тому важливим є можливість прогнозування настання кризи, що дозволить вчасно підготуватися до погіршення ситуацій на підприємстві та застосувати необхідні заходи щодо відновлення рівноваги.

Поняття «антикризове управління» виникло порівняно нещодавно, проте вже активно використовується як у науковій, так і в практичній сфері. На сьогодні ризик-менеджмент, який є синонімом антикризовому управлінню, є одним із найбільш активно застосовуваних видів менеджменту на більшості підприємствах України, однак тлумачення його сутності не однозначне.

Предметом антикризового менеджменту є очікувані та реальні причини кризи, фактори кризи, проблеми тощо, тобто всі ознаки та індикатори погіршення підприємницької ситуації, які мають загрозу настання та розвитку кризових явищ.

Об'єктом антикризового менеджменту є процес розгортання кризи на підприємстві.

Суб'єктом – управлінський персонал з потенціалом свого досвіду та навичок, який повинен допомогти уникнути або мінімізувати вплив кризових явищ на діяльність підприємства.

Головною метою антикризового менеджменту є забезпечення сталого економічного розвитку підприємства, підтримка ділової активності та стійке положення на ринку, а також задовільний фінансовий стан за будь-якого розвитку економічного, політичного та соціально розвитку подій в країні [3].

До конкретних цілей антикризового управління можна віднести наступні: підвищення рівня ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості підприємства, активізація маркетингової діяльності, диверсифікація діяльності, модернізація обладнання, освоєння нових технологій виробництва, скорочення рівня витрат, зміни у структурі персоналу підприємства, підвищення рівня продуктивності праці тощо.

За ступенем публічності цілі антикризового управління можуть бути відкритими (цілі, що підлягають публічному розголошенню) та закритими (цілі, що не підлягають публічному розголошенню, які розробляються і реалізуються обмеженим колом осіб).

За рівнем досяжності цілі антикризового управління підприємством можуть поділятися на легкодосяжні (цілі, що реалізуються виключно за рахунок внутрішніх можливостей підприємства) та важкодосяжні (цілі, для досягнення яких недостатньо внутрішніх можливостей підприємства та виникає потреба у залученні зовнішньої допомоги).

У свою чергу, цілі антикризового управління повинні бути чіткими, зрозумілими, досяжними, перспективними, законними та узгодженими.

Антикризовий фінансовий менеджмент підприємства досягає своїх основних цілей шляхом реалізації як загальних, так і специфічних функцій. Обидві ці групи функцій мають важливе значення в процесі попередження виникнення кризи та здійснення антикризових заходів на підприємстві. До загальних функцій антикризового фінансового управління належать:

- 1) формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень;
- 2) здійснення оцінки фінансового стану і аналізу результатів фінансової діяльності підприємства;
- 3) розробка дієвої системи стимулювання реалізації ухвалених управлінських рішень щодо відновлення задовільного фінансового стану підприємства;
- 4) здійснення планування фінансової санації підприємства;
- 5) здійснення контролю реалізації та ефективності управлінських рішень.

До специфічних функцій антикризового менеджменту відносять:

- 1) діагностику кризових індикаторів функціонування підприємства;
- 2) відновлення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства;
- 3) усунення кризи неплатежів;
- 4) забезпечення фінансової рівноваги між ліквідністю, рентабельністю та використанням фінансових ресурсів підприємства;
- 5) розробка стратегії фінансової санації підприємства [4].

Для того, щоб антикризове управління підприємством мало успішні наслідки, воно повинно відповідати певним принципам, положенням та правилам. Відповідно, необхідним постає уточнення принципової бази антикризового управління підприємством.

Під принципами антикризового управління прийнято розуміти правила поведінки, відповідно до яких реалізуються ті чи інші завдання управління, підвищується потенціал управління, а також удосконалюється організація відносин об'єкта управління із середовищем його функціонування.

Умовою ефективного антикризового управління є адекватність обраних методів його здійснення. До них відносяться:

функціональні методи антикризового управління (спрямовані на подолання кризового стану шляхом внесення змін у дії керівників та працівників підприємства);

системні методи антикризового управління (спрямовані на подолання кризового стану шляхом докорінної зміни діяльності підприємства).

Для здійснення антикризового управління важливим є оцінюванням антикризової спроможності підприємства. Під антикризовою спроможністю підприємства пропонуємо розуміти можливість реалізувати ті чи інші антикризові заходи, або наявність умов необхідних для реалізації антикризових заходів та досягнення поставлених цілей.

До процесу антикризового управління необхідно залучати максимально можливу кількість працівників підприємства, при чому різних рівнів управління, які володіють найбільш повною та достовірною інформацією про стан, можливості, специфіку діяльності підприємства та спроможні висувати нові, нестандартні і перспективні ідеї стосовно вирішення проблемної ситуації.

Із залучених до процесу антикризового управління осіб необхідно обрати антикризового керуючого, тобто особу, яка нести відповідальність за розроблення, реалізацію і наслідки антикризових заходів та відповідатиме таким вимогам: наявність вищої освіти (бажано економічної та юридичної); наявність знань у сфері антикризового управління; уміння приймати ризиковані та нестандартні рішення; уміння керувати людьми (наявність лідерських здібностей); цілеспрямованість; відповідальність; комунікабельність; високі морально-етичні якості тощо.

Отже, для організації ефективного антикризового управління на підприємстві, слід визначити цілі та задачі даного процесу, особливу увагу приділити формуванню інформаційної бази у процесі антикризового управління, виділити заходи, здійснювати контроль та визначати антикризову спроможність підприємства за наведеними показниками.

Також слід постійно організовувати контроль за процесом розроблення та реалізації антикризових заходів, який дає змогу своєчасно виявити та усунути можливі помилки чи недоліки в виборі та реалізації антикризових заходів.

Список використаних джерел

1. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: Підручник / Л.О. Лігоненко; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2005. – 823 с.: іл.
2. Пушкар А. Н., Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы / А. Н. Пушкар, А. Н. Тридед, А. Л. Колос // Научное издание. – Харьков: ООО "Модель вселенной", 2011. – 252 с.
3. Штангрет А. М. Теоретико-методологічні аспекти розвитку кризи на промислових підприємствах / Штангрет А. М., Шляхенко В. В. // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Вип. 220. В 3 т. Том I. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2014. – С. 71 – 80.
4. Маноїленко О. В. Механізми антикризового управління в корпоративному секторі економіки: [монографія] / Національна академія держ. управління при Президенті України. – К. : Видавництво НАДУ, 2006. – 352 с.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В БАНКАХ УКРАЇНИ

КОНДРАТЕНКО Н. О., д-р екон. наук, проф., МАНЬКО Є. В., магістрант,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Значні фінансові втрати банків та їхніх клієнтів внаслідок світової фінансової кризи обумовили потребу в удосконаленні управління банківськими ризиками та їх інфраструктури, під якою слід розуміти організаційне, інформаційне, методичне та програмне забезпечення управління ризиками в банках.

Метою управління ризиками банків є сприяння підвищенню вартості власного капіталу банківських установ та одночасного забезпечення досягнення цілей багатьох зацікавлених

сторін (клієнтів та ділових партнерів, керівництва, працівників, спостережної ради і акціонерів (власників), органів банківських нагляду, рейтингових агентств, інвесторів, кредиторів та інших сторін).

У процесі управління банківськими ризиками беруть участь: спостережна рада, правління, профільні комітети, служби управління ризиками, внутрішнього аудиту та банківської безпеки, казначейство, підрозділи фронт та бек-офісу. Бек-офіси займаються оформленням банківських операцій та контролем за дотримання вимог, включаючи обмеження.

Спостережна рада має найвищі повноваження, вона визначає вимоги до організаційної структури банку щодо управління ризиками; затверджує стратегію управління ризиками (цілі й завдання банку щодо ризиків, їх профіль, напрямки для бізнесу та управління ризиками); здійснює контроль за рівнем ризиків та достатністю капіталу на їх покриття. Спостережна рада у сфері управління ризиками покладає на правління такі функції:

- загальне керівництво управлінням ризиками;
- реалізацію стратегії та політики з організації системи управління ризиками банку;
- організацію та контроль за процесом управління ризиками в банку;
- надання рекомендацій та роз'яснень спостережній раді відносно управління ризиками та їх рівня.

Аналіз організаційного забезпечення управління ризиками в банках України, проводиться за інформацією, що міститься на їхніх сайтах та дозволяє виявити певні тенденції [1].

По-перше, із метою прийняття виважених управлінських рішень банки повинні сформувати комітети, задіяні у процесі управління їх ризиками. Іноді формуються специфічні комітети. Наприклад, комітет по роботі з персоналом, який розглядає, зокрема, питання щодо забезпечення банку висококваліфікованими спеціалістами. Велика кількість таких комітетів породжує в банках певні проблеми: дублювання; залучення одних і тих же осіб у різні комітети, що значною мірою відволікає їх від вирішення поточних завдань; відсутність єдиного координаційного центру з управління ризиками.

За умови, що акціонери прагнуть отримати незалежне та об'єктивне судження стосовно рівня ризиків та дієвості системи управління ризиками в банку, організуються спеціальні комітети при спостережній раді: комітет з управління ризиками та кредитна рада.

Комітет з управління ризиками відповідає за: вдосконалення процесу управління ризиками; контроль конфлікту інтересів у банку; впровадження заходів щодо реалізації отриманих рекомендацій відносно удосконалення управління ризиками та систем внутрішнього контролю, які надали аудиторів та наглядовий орган. Кредитна рада приймає рішення щодо кредитних операцій банку в межах встановлених лімітів, контролює якість кредитної роботи і кредитного портфеля та оцінює його вплив на прибутковість банку, а також виконує функції кредитного комітету; затверджує принципи і порядок організації роботи з проблемною заборгованістю тощо.

Світова фінансова криза призвела до втрати платоспроможності багатьох позичальників, отже, й до значного зростання обсягу проблемної кредитної заборгованості, що підлягає реструктуризації. Колегіальне вирішення цих питань слід віднести до повноважень комітету з управління проблемними активами [2].

Досвід світової фінансової кризи довели, що ігнорування думки керівника служби управління ризиками в процесі прийняття управлінських рішень у банках призвели до реалізації високоризикової політики, яка й спричинила «фінансовий шок» в економіці. Отже, доцільно надавати право «вето» керівнику служби управління ризиками, перш за все, на засіданнях кредитного комітету, оскільки частка кредитного портфеля у валюті балансу в банках коливається від 60 % до 90 %. Це дозволить стримати «апетити» бізнес-підрозділів до кредитних операцій із високим ризиком, які потенційно можуть загрожувати фінансовій стійкості та надійності банків.

При функціональному підході служба управління ризиками в банках, як правило, складається з наступних підрозділів: відділи контролю та моніторингу ризиків, аналізу ризиків, моделювання та методології.

За видами ризиків організаційна структура підрозділу управління ризиками може бути представлена департаментом кредитних ризиків та управлінням ринкових і операційних ризиків. При цьому поза увагою залишаються інші види ризиків – стратегічний, репутації тощо.

Найбільш вдалою можна вважати організаційну структуру служби управління ризиками за комбінованим підходом. У зв'язку з цим для великих вітчизняних банків (першої та другої групи) необхідно сформуванати наступну організаційну структуру служби управління ризиками:

департамент управління кредитним ризиком, до складу якого входять управління: кредитним ризиком корпоративних клієнтів, кредитним ризиком роздрібних клієнтів, кредитним ризиком банків-контрагентів; департамент управління ринковим, операційним та іншими видами ризиків, що складається з управлінь: ринковим ризиком, операційним ризиком та загальнобанківськими ризиками (юридичним, стратегічним, репутації тощо);

департамент по роботі з проблемними активами та заставою, що складається з управлінь проблемною кредитною заборгованістю та моніторингу заставного майна.

У процесі управління ризиками повинні брати участь: спостережна рада, правління, профільні комітети, служби управління ризиками, внутрішнього аудиту та банківської безпеки, казначейство, підрозділи фронт- та бек-офісу. Дієвість системи управління ризиками значною мірою залежить від правильного розподілу функцій, завдань, повноважень та відповідальності між різними учасниками процесу управління ризиками в банках. З метою підвищення ефективності

Чітко налагоджене організаційне забезпечення управління ризиками сприятиме підвищенню ефективності управління ризиками в банку, що виступає запорукою зміцнення його конкурентоспроможності, зростання вартості та забезпечення стійкого та довготривалого функціонування на ринку.

Список використаних джерел

1. Калмикова І. Ю. Принципи організації діагностики в антикризовому управлінні / І. Ю. Калмикова, Н. С. Скрипник // Упр. розвитком. – 2006. – № 7. – С. 92-95.
2. Бартон Т. Комплексний підхід к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Т. Бартон, У. Шенкир, П. Ускер. ; пер. с англ. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2003. – 208 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

КОНДРАТЕНКО Н. О., д-р екон. наук, проф., МЕЛЬНИК А. В., магістрант,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Процес планування в Україні, як і вся система фінансово-господарського управління окремо взятого підприємства (організації) повинні бути побудовані з врахуванням новітніх теоретичних й практичних досягнень [1].

У планах відображаються: прогнози розвитку організації в майбутньому; проміжні та кінцеві завдання та цілі, які стоять перед нею та її окремими підрозділами; механізми координації поточної діяльності і розподілу ресурсів; стратегії на випадок надзвичайних обставин.

Сутність планування в умовах ринкової економіки полягає в науковому обґрунтуванні на підприємствах майбутніх економічних цілей їх розвитку та форм господарської діяльності, вибору найкращих способів їх здійснення, на основі найбільш повного виявлення необхідних ринкам видів, обсягів і термінів випуску товарів, виконання робіт і надання послуг та встановлення таких показників їх виробництва, розподілу і споживання, які при повному використанні обмежених виробничих ресурсів можуть привести до досягнення прогнозованих у майбутньому якісних і кількісних результатів.

На нинішньому етапі розвитку для більшості українських підприємств головною метою планування є отримання максимального прибутку. За допомогою планування керівники підприємств забезпечують направлення зусиль всіх працівників, що у процесі виробничо-господарської діяльності, на досягнення поставлених цілей

Сучасне планування діяльності організації здійснюється за допомогою спеціальних методів. У сучасній практиці розрізняють такі методи планування: балансовий, нормативний, техніко-економічний. Крім того, виділяють: програмно-цільовий, багатоваріантних розрахунків і економіко-математичний. Кожен з методів, спрямований на досягнення певних цілей планування.

Найбільш застосовуваним є балансовий метод, коли співставляються потреби в будь-якому ресурсі з джерелами їх постачання. Підприємства складають баланси наступних видів [2]:

- 1) матеріальні (баланс палива, обладнання, електроенергії, будівельних матеріалів);
- 2) трудові (баланс робочої сили, баланс робочого часу);
- 3) фінансові (баланс грошових доходів і витрат, бухгалтерський баланс, баланс касових операцій тощо);
- 4) комплексні (баланс виробничої потужності).

Нормативний метод використовує для планування спеціальні норми та нормативи, які встановлюються самим підприємством, або застосовуються на рівні галузі, регіону, економіки в цілому.

Техніко-економічний метод планування застосовується для визначення планових показників щодо обсягів готової продукції, витрат виробництва, виробничої програми тощо. Розглянемо фактори, які враховуються при техніко-економічному методі планування [3]:

- 1) технічні впровадження новітньої техніки, технологій, нових матеріалів, реінжиніринг і технічне переозброєння підприємства;
- 2) удосконалення організаційної структури, виробництва і праці;
- 3) динаміка обсягів виробництва, номенклатури та асортименту продукції;
- 4) ринкові фактори (інфляція, рівень конкуренції);
- 5) особливі фактори, що впливають зі специфіки підприємства, виробництва, регіону.

Виділяють також планування оперативне, поточне та техніко-економічне.

Техніко-економічне планування покликане направляти і здійснювати організацію виробничої діяльності, напрямів розвитку підприємства.

Оперативне планування здійснюється у вигляді календарних планів або бюджетів від однієї доби до кварталу.

Поточне планування здійснюється в бюджетному періоді, рівному одному року з розбивкою по кварталах, місяцях.

Таким чином всі три види планування пов'язані між собою і витікають один з одного, що визначає принцип єдності, безперервності і комплексності процесу планування в цілому.

Наприкінці двадцятого сторіччя з'явився новий метод планування – контролінг, який від традиційного планування відрізняється тим, що на етапі планування (поточного, стратегічного) здійснюється повний комплекс аналізу ефективності всього комплексу планів. Тільки за умови доведеної економічної ефективності планів, вони затверджуються і втілюються у життя.

Планування розділяють на два основних типи: стратегічне та оперативне.

Стратегічне планування розраховано на тривалий строк, але на багатьох підприємствах стратегія базується на середньостроковому плануванні. Стратегічні плани - плани генерального розвитку бізнесу. У фінансовому аспекті ці плани визначають найважливіші фінансові показники й пропорції відтворення, характеризують інвестиційні стратегії й можливості реінвестування й накопичування. Стратегічні плани визначають обсяг і структуру фінансових ресурсів, необхідних для функціонування підприємства.

Тактичне планування – це прийняття рішень про те, як повинні бути розподілені ресурси організації для досягнення стратегічних цілей. Тактичне планування в багатьох випадках охоплює короткостроковий та середньостроковий періоди.

Якщо стратегічний план дає примірний перелік ресурсів, їхній обсяг і напрямки використання, то в рамках поточного планування проводиться взаємне узгодження. Різниця між стратегічним та тактичним плануванням – це різниця між цілями та засобами.

Переваги тактичного планування полягають у наступному:

1) підприємство на рівні тактичного планування, як правило, буває менш суб'єктивним, тому що менеджерам, які займаються тактичним плануванням, більш доступна якісна, конкретна інформація. При тактичному плануванні застосовуються базовані на комп'ютерних технологіях кількісні методи аналізу;

2) виконання тактичних рішень краще розглядається, менш підлягає ризику, оскільки такі рішення торкаються внутрішніх проблем;

3) тактичні рішення простіше оцінюються, так як можуть бути представлені в більш конкретних цифрових результатах;

4) для тактичного планування, крім його конкретизованого базування на середніх та нижчих рівнях керування, характерно також тяжіння до рівнів окремих підрозділів – регіональних, функціональних.

Оперативні плани - це короткострокові тактичні плани, безпосередньо пов'язані з досягненням цілей фірми (план виробництва, план закупівлі сировини й матеріалів і т. ін.) кожного виду вкладень із джерелами їхнього фінансування, вивчається ефективність кожного можливого джерела фінансування, а також проводиться фінансова оцінка основних напрямків діяльності підприємства й шляхів одержання доходу.

Особливістю планування є широке використання програмно - цільового підходу, який передбачає необхідність точного формулювання цілей підприємства і їх ув'язки з ресурсами.

Звичайно цілі розробляються на тривалу перспективу і визначають основні напрями програми розвитку підприємства. Одночасно формулюються чіткі завдання кожного підрозділу підприємства і визначаються його місце і роль в досягненні загальних цілей. Зокрема, визначаються не тільки загальний обсяг прибутку і норма рентабельності, але і різні нормативні показники, пов'язані із здійсненням функцій маркетингу, фінансування та ін.

Іншими словами, методологія планування орієнтується на забезпечення ув'язування цілей з ресурсами, визначенні послідовності засобів і методом найбільш ефективного досягнення поставлених цілей і впливають звідси завдань у рамках кожного господарського підрозділу всього підприємства. Організаційно процес централізованого планування у більшості найбільших підприємств здійснюється «зверху вниз». Така організація процесу планування свідчить про централізацію найважливіших рішень в області планування у вищій ланці управління компанії і надає певну самостійність виробничим відділенням у розробці календарних планів на базі показників, єдиних для всього підприємства. Центральні служби планування є практично у всіх великих компаніях. Однак організаційно і структурно центральна служба може бути побудована по - різному і відрізнятися за характером виконуваних функцій. У деяких компаніях функції центральної служби планування виконують відділи планування, що знаходяться в складі інших центральних служб. У виробничих відділеннях апарат планування представлений відділом планування, у функції якого входить складання місячних, квартальних, піврічних і річних, зведених і поточних виробничих планів по відділенню в цілому. Зазвичай ці плани узагальнюють показники, отримані від кожного підрозділу.

Список використаних джерел

1. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: Наукова доповідь. ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" (Київ), 20.11.15 г. 304 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<https://books.google.com.ua/books?id=F-8ADgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>

2. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. : підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Белякова, О. Б. Балакай. – К. : "Центр учбової літератури", 2013. – 248 с.

3. Горбонос Ф. В., Черевно Г. В., Павленчик Н. Ф., Павленчик А. О. Економіка підприємств: Підруч. – К.: Знання, 2010. – 463 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

КОНДРАТЕНКО Н. О., д-р екон. наук, проф., ШЕПЕЛЕНКО К. С., магістрант,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Сучасна організація з метою ефективної діяльності, повинна визначати цілі, досягнення яких можливо тільки завдяки діям, що виконуються в зазначеній послідовності і є способом вирішення окремих завдань. Таким чином, при плануванні майбутньої діяльності організації, керівники визначають свої цілі, методи реалізації і ресурси, необхідні для їх досягнення. Під час вирішення організаційних питань приймаються управлінські рішення по організаційній структурі, процесу виробництва, розподілу роботи і забезпечення їх необхідними інструментами, засобами і ін. Необхідною умовою є контроль, що передбачає прийняття управлінського рішення щодо вибору управління, аналізу отриманої інформації і здійснення коригувальних дій. Наскільки виправдані ці рішення буде залежати успіх або невдачі організації, її процвітання або занепад.

Термін «рішення» має багатоаспектний характер. У найзагальнішому вигляді це вибір альтернативи. Воно розуміється і як процес, і як акт вибору, і як результат вибору. Основна причина неоднозначної інтерпретації терміну «рішення» полягає у тому, що всякий раз, у нього вкладається зміст, який відповідає конкретному напрямку діяльності або дослідження. Рішення – визначається як відповідна реакція на внутрішні і зовнішні впливи, що спрямовані на вирішення проблем і максимальне досягнення бажаної мети. Цілі кожної організації здійснюються шляхом прийняття та реалізації багатьох рішень [1, с.41].

Визначення «управлінське рішення» в літературі з менеджменту має багато трактувань. Управлінські рішення можуть включати в себе загальні положення теорій менеджменту, а також деякі аспекти організаційних, соціальних та психологічних проблеми і визначатися, як: – продукт управлінської праці, організаційного реагування на проблеми, з якими стикаються; – вибір певного курсу можливостей для дій; – вибір заздалегідь значущих цілей, засобів і методів їх досягнення; – вибір дії, що забезпечує позитивний результат.

Найчастіше термін «управлінське рішення» використовується в двох основних напрямках. В одному випадку, коли це означає, що в результаті управління був прийнятий план дій, правил та ін. В іншому випадку, це процес розробки і прийняття оптимального варіанту плану дій для вирішення нагальних проблем, з якими стикаються при вирішенні завдань.

Отже, під управлінськими рішеннями розуміють вибір альтернативи; дії, спрямованих на вирішення проблемної ситуації. Управлінське рішення розглядається як результат управління. У більш широкому сенсі, управлінське рішення розглядається як (тип) форма адміністративної роботи, набір взаємопов'язаних цілеспрямованих і послідовних адміністративних заходів для забезпечення виконання управлінських завдань [2, с. 140].

Розрізняють три основні типи управлінських завдань:

1) концептуальні (стратегічні задачі, пов'язані з довгостроковим плануванням та прогнозуванням);

2) пов'язані з технічними і технологічними аспектами виробництва (розробка і впровадження нових технологій, техніки і т. ін.);

3) що впливають з дії людського фактору (кадрові питання, соціально-психологічний клімат в колективі і т. ін.).

Таким чином, процес управління представлений у вигляді набору взаємопов'язаних операцій, які виконуються в певній послідовності і спрямовані на вирішення конкретних завдань і досягнення цілей [3, с.46].

Засноване на процесі вибору альтернативи, управлінське рішення визначається як результат управління, обґрунтування дій і намірів, дискусій, прогнозів, спрямованих на досягнення цілей управління.

Методи управління трансформуються в прийняття управлінського рішення, через канали прямого зв'язку, отриманих за допомогою системи управління з управляючої системи в систему, що управляється - що робить необхідним здійснення адміністративного впливу, який забезпечує результати виробничої і комерційної діяльності, надання послуг, отримання господарських, фінансових, економічних та інших результатів.

Управлінські рішення є соціальним актом, який організовує і керує діяльністю в певному сенсі праці і служить в якості інструменту, що сприяє вирішенню завдання, поставленого організацією.

Процес розробки та прийняття управлінського рішення про процес розвитку, як правило, включає в себе кілька етапів: розробка та постановка цілей; вибір та обґрунтування критеріїв ефективності та можливих наслідків прийнятих рішень; можливості для розгляду альтернативних рішень; вибір і формулювання остаточного рішення; прийняття рішень; доведення рішень до виконавців; контроль за виконанням рішень.

Для того, щоб приймати оптимальні управлінські рішення необхідно здійснити всеосяжний огляд процесу і проблем виробництва і бізнесу, фінансів, маркетингу, та інших видів діяльності, спрямованих на стратегічні цілі та інтереси організації, економію людських, фінансових, і матеріальних ресурсів, з метою отримання прибутку.

Ефективне управління пов'язано з можливістю досягнення ефективних організаційних цілей шляхом: ефективного планування, ефективної організації, ефективного управління, ефективного контролю.

Управлінське рішення є сполучною ланкою між керівниками і керованою підсистемою. Воно може бути в письмовій або усній формі. Найголовніше, що відрізняє управлінські рішення всіх інших, є те, що вони побудовані на впливі та владних функціях. Рішення пов'язане з управлінською владою. Отже, прийняте рішення повинно бути обов'язковим для підлеглих.

Для того, щоб приступити до розробки управлінського рішення повинні бути виконані наступні умови: існує проблема, проблемна ситуація; існує альтернативність в ситуації; є особа (орган управління), який має право приймати рішення; існує система критеріїв, по яких можна вибрати оптимальний варіант; для того, щоб створити необхідні умови для реалізації управлінських рішень - рішення носить характер об'єктивного вибору суб'єкта управління впливу до цього питання в зв'язку з вирішенням проблеми. На основі набору критеріїв обирається оптимальний варіант, який є результатом аналізу та оцінки інших, розроблених раніше варіантів. Це допоможе розв'язати невирішені питання, а потім реалізувати цілі.

Управлінське рішення може бути представлено у вигляді комбінації з наступних операцій: розробка варіантів з проблемної ситуації; вибір оптимального варіанту; ухвалення; реалізація.

Для того, щоб відповідати дійсності і виконати свою мету, рішення повинні відповідати певним вимогам: розумність; цілеспрямованість; своєчасність; стислість; економічність; мобільність; регулярність; чесність; складність; вимірність; ресурсозабезпеченість; науковість; автоматизація процесу збору і обробки інформації і процесу прийняття управлінських рішень та ін.

Рішення, засновані на логіці, є вибором, заснованим на знаннях або досвіді тих, хто їх приймає. У цьому типі рішення, людина використовує знання, отримані від ситуацій, що раніше відбувалися. Вони передбачають результати альтернатив у нинішній новій ситуації.

Виходячи зі здорового глузду, вибирається альтернатива, яка принесла успіх в минулому. У складних ситуаціях досвіду керівника може бути недостатньо. У цьому сенсі, керівник може свідомо чи несвідомо, щоб не використовувати нові можливості та нові ідеї в новій області, прийняти таке рішення.

Раціональні рішення відрізняються від двох попередніх тим, що вони не залежить від інтуїції і минулого досвіду менеджера. Для прийняття управлінських рішень існує ряд вимог:

- вони повинні бути науково обґрунтованими;
- сформульовані чіткі і конкретні цілі, заходи, ресурсна підтримка рішень;
- готується велика кількість альтернатив;
- свобода в ухваленні управлінських рішень менеджерів;
- відповідати принципу делегування повноважень та інших.

Залежно від їх розв'язання проблем розрізняють:

1. Індивідуальні рішення - кілька індивідуальних відмінностей, які впливають на прийняття рішення і встановлюють цінності, особистості, готовність взяти на себе ризики і багато іншого.

2. Групові (колективні) рішення – у більшості організацій велика частина прийняття рішень здійснюється комітетами, групами, і іншими цільовими групами.

Менеджери часто стикаються з ситуаціями, в яких потрібно шукати і комбіновані рішення на групових зустрічах. Це стосується переважно незапланованих проблеми, які невідомі і пов'язані з великою невизначеністю щодо остаточного результату.

Використання групового підходу і системи участі припускає такі очевидні переваги:

1. Здатність вирішувати проблеми колективно вище, тому що причини і важливість проблем розуміються більш широко.

2. Так як група ширше і глибше бачить перспективи проблеми, швидше за все саме група може вибрати найкраще рішення.

3. Ентузіазм групи збільшується, якщо він буде заохочуватися матеріально.

4. Недовіра до інновацій скорочується, тому що зменшується непевність співробітників, залучених в організаційні зміни.

Незважаючи на ці важливі переваги групового підходу і системи участі, вони мають деякі недоліки. Серед них те, що менеджер повинен весь час думати про наступне:

1. Як подовжити час на прийняття рішення.

2. Як негативно впливає відрив менеджерів, що приймають рішення, від їхніх безпосередніх підлеглих.

3. Незадоволеність, яку можуть мати ті, хто бере участь у прийнятті рішення, коли це не приносить результату.

Є суперечки з приводу ефективності індивідуального та групового прийняття рішень. Групи зазвичай витрачають більше часу, ніж менеджери, щоб прийняти рішення, але об'єднання окремих фахівців мають свої переваги, так як ефект від їх взаємодій більше і знаходить своє вираження у прийнятті кращих рішень.

Таким чином, прийняття рішень в якості конкретного виду людської діяльності в процесі управління може бути представлено у вигляді послідовності деяких операцій. Це, перш за все, розробка альтернатив, вибір варіанту, прийняття та виконання. Рішення, виконують надзвичайно складні операції, дії, які є основними функціями менеджменту.

Список використаних джерел

1. Харизанова М. Менеджмент: підручник / М. Харизанова, М. Мірчев, Н. Миронова. – К.: УНСС. – София, 2004. – 138 с.

2. Воронкова А. Е. Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект. Монографія / Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г., Отенко В. І. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 427 с.

3. Кредісов А. І. Менеджмент для керівників: підручник / А. І. Кредісов, Є. Г. Панченко, В. А. Кредісов. – К.: Т-во «Знання», 2004. – 130 с.

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

КОНДРАТЕНКО Н. О., д-р екон. наук, проф., ВОЛОШАН М. О., магістрант,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Управління є однією з форм виробничих відносин, що супроводжує процес виробництва і відображає його причинно-наслідкові зв'язки та залежності. Воно має місце там, де потрібно впливати на об'єкт або систему з метою впорядкування їх діяльності або переведення з одного стану в інший.

Метою організаційного забезпечення управління змінами промислового підприємства є підтримка його швидкого реагування на зміни навколишнього середовища та адаптація внутрішнього середовища до цих змін за рахунок забезпечення необхідними ресурсами, організації взаємозв'язків між окремими елементами та ліквідації відхилень, що можуть виникати у виробничій сфері

Управління змінами повинно здійснюватися через вивчення можливостей удосконалення механізму управління на рівні промислового підприємства, яке би супроводжувалося появою «нової управлінської парадигми», тобто системи поглядів, що випливають із результатів наукових досліджень провідних учених [1].

З ростом темпів НТП, розвитком інформаційних технологій, збільшенням невизначеності зовнішнього середовища на перший план виходять питання своєчасного розпізнання загроз для існування промислових підприємств, стабільності, можливостей розвитку. Вони стають критеріями оцінки ефективності системи управління, внутрішня раціональність її організації відходить на другий план, підсилюючи позиції ситуаційного підходу до управління. Внутрішня система управління виробництвом розглядається як відповідь на вплив зовнішнього середовища й деяких організаційних характеристик самого підприємства, вибирається будь-яка структура управління, якщо вона забезпечує максимальне досягнення цілей.

Існує п'ять блоків управлінських дій, що відповідають складовим системи управління:

1) блок цілепокладання (припускає здійснення якісної конкретизації образу майбутнього й формування переліку цільових орієнтирів розвитку, що дозволяє визначити не тільки бажаний результат, але й, по суті, режим організаційно-економічних змін на підприємстві, засоби й методи, які будуть задіяні для досягнення результату);

2) аналітичний блок (охоплює аналіз готовності промислового підприємства до організаційно-економічних змін);

3) блок вибору стратегії організаційно-економічних змін на підприємстві (припускає визначення привабливих стратегій для підприємства, здійснення їх порівняльного аналізу й вибір прийнятної стратегії організаційно-економічних змін на промисловому підприємстві);

4) блок реалізації стратегії організаційно-економічних змін на підприємстві (включає такі дії: формування стратегічного потенціалу підприємства, здійснення стратегічних змін, мотивація персоналу, управління опором; координація процесу реалізації стратегії організаційно-економічних змін на підприємстві);

5) контрольний блок (передбачає періодичну перевірку відповідності стратегії для досягнення поставлених цілей організаційно-економічних змін на підприємстві, визначення причин відхилень, аналіз активності організаційно-економічних змін на промисловому підприємстві й можливості подальшої реалізації стратегії за певних умов, формування й реалізацію системи коригувальних заходів).

Організація, яка навчається, – це організація, яка виробила здатність до безперервної адаптації і змінам завдяки тому, що всі її члени активно зайняті визначенням і вирішенням питань, пов'язаних з робочим процесом. В організації, яка навчається, працівники постійно одержують нові знання, діляться ними один з одним і охоче застосовують їх у процесі прийняття рішень, або в ході виконання своєї роботи. Відмінною ознакою даної організації є

підхід до навчання як основного джерела і рушійної сили розвитку і перетворень. У той час як інші організації адаптуються до змін, залишаючись в межах наявних культурних цінностей і структур, в організаціях, що навчаються, самі зміни і отримане внаслідок цього знання є частиною культурних цінностей і структури.

В якості основної особливості процесу управління організаційно-економічними змінами на промисловому підприємстві відповідно до запропонованої моделі варто виділити його циклічність, що означає постійне коректування стратегії за умови наявності змін як усередині підприємства, так і за його межами. Процес управління змінами на підприємстві є замкнутим процесом, тому що оцінка діяльності й визначення необхідних коректив є одночасно завершенням і початком управлінського циклу.

Організаційно-економічний розвиток промислового підприємства передбачає здійснення спрямованих, необоротних його якісних змін обумовлених внутрішніми (між структурними складовими підприємства) і зовнішніми (між підприємством і зовнішнім середовищем) протиріччями. Проблеми, що виникають при цьому, найчастіше мають унікальний характер. Ситуації, завдання відносяться до класу слабо структурованих, оскільки вони відрізняються складним і неявним характером взаємозв'язків факторів. Найчастіше рішення приймаються в умовах невизначеності, недостачі інформації. Цілі носять характер цільових орієнтирів, методи й засоби їх досягнення послідовно уточнюються в ході вирішення проблеми [2].

У теперішній час недостатньо повно вирішені завдання аналізу готовності підприємства до організаційно-економічних змін та визначення розвитку динаміки його активності. Таким чином, основні положення по управлінню організаційно-економічними змінами на промисловому підприємстві полягають у наступному:

1. Для виживання й розвитку адаптація системи до змін навколишнього середовища є життєво важливою, але тільки відкриті системи мають реальну здатність адаптуватися, тому що вони постійно взаємодіють зі своїм оточенням.

2. У процесі управління організаційно-економічними змінами на промисловому підприємстві всі попередні дії перетерплюють зміни залежно від ступеня мінливості навколишнього середовища, тому кожна із завдань управління вимагає інтерактивного аналізу на доцільність внесення відповідних коректив.

3. Для досягнення цілей організаційно-економічних змін на промисловому підприємстві необхідно створити таку систему управління, щоб у всьому діапазоні можливих впливів зовнішнього середовища на підприємство, що характеризуються певною швидкістю й інтенсивністю змін, всі його підсистеми виконували свої функції регламентованим чином.

4. Проблема вдосконалення системи управління розвитком промислового підприємства припускає вирішення завдання інформаційного синтезу, тобто обґрунтування необхідних обсягів і форматів надання інформації, методів і засобів її збору, передачі, обробки й зберігання.

Формування ефективного організаційно-економічного забезпечення управління змінами промислового підприємства є однією з головних умов подолання кризових явищ у реальному секторі економіки і необхідною передумовою успішної діяльності вітчизняних промислових підприємств в сучасних економічних умовах.

Список використаних джерел

1. Божанова О. В. Організаційно-економічне забезпечення управління змінами на промисловому підприємстві / О. В. Божанова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. Випуск 10, частина 1. – С. 39–42.

2. Мельник Л. Г. Методология развития: [монографія] / Мельник Л. Г. – Сумы: Университетская книга, 2005. – 604 с.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

КУЧЕР М. М., канд. екон. наук, доц., ГУЦАЛОВ Д. Є., магістрант
Дніпровський державний технічний університет

Сьогодні, в умовах посиленої трудової міграції з України і суттєвих структурних змін на ринку праці, ефективність функціонування діючої системи управління персоналом господарюючого суб'єкта залежить від її уміння чуйно уловлювати і мобільно реагувати на будь-які зміни зовнішнього середовища.

Створення справжнє ефективної системи управління персоналом на підприємстві - процес тривалих, потребуючих постійних зусиль і неослабленої уваги з боку адміністрації на основі створення висококваліфікованих служб управління персоналом і забезпечення їхнього високого статусу в структурі підприємства. Зміна пріоритетів управління убік людських ресурсів вважається головним надбанням підприємства, основним фактором його стабільності й ефективності.

У науковій літературі виділяють такі напрями ефективного управління персоналом: дотримання Конституції України та положень закону України "Про професійний розвиток працівників" для реалізації нових можливостей розвитку персоналу, більш якісного управління ним; врахування специфіки впливу інтеграційних та глобалізаційних процесів сучасної економічної кризи на рівень, важелі та інструменти управління персоналом; підвищення конкурентоспроможності персоналу для ефективнішої діяльності ланцюгів створення вартості на засадах маркетингу та логістики; гармонійність синтезу інноваційних, релігійних, наукових і філософських аспектів в управлінні персоналом; забезпечення достатніх умов для професійного розвитку персоналу в умовах економічної кризи в Україні, зниження економічної ефективності діяльності малого і середнього бізнесу, інколи аж до банкрутства; забезпечення об'єктивного оцінювання діяльності персоналу вітчизняних підприємств; зменшення ризиків діяльності малих та великих підприємств, систематизація та зменшення нових соціальних ризиків при управлінні персоналом в умовах сучасного постіндустріального суспільства; ефективне управління високопрофесійними працівниками, талантами, творчими працівниками організації, зокрема на засадах персоналізму [1, с. 170].

Як свідчать результати досліджень, недоліки непрофесійного управління персоналом на окремих підприємствах (занижені вимоги, необ'єктивне оцінювання, неефективні мотиваційні важелі, нездатність поставити конкретні досяжні цілі перед працівниками та інше) можуть бути ліквідовані шляхом переорієнтації систем управління на принципово нові цілі і методи роботи з персоналом.

До них відносяться:

- орієнтація на найбільш повне використання наявного на підприємстві кадрового потенціалу;
- зменшення ієрархічних рівнів управління, спрощення організаційних структур за рахунок децентралізації повноважень і відповідальності в масштабах підприємства;
- розробка об'єктивних критеріїв оцінки результативності діяльності працівників;
- удосконалення системи стимулювання працівників, перехід до гнучких систем оплати праці, що орієнтує працівника на ефективну працю не тільки на його робочому місці, але і на досягнення кінцевих цілей діяльності підприємства в цілому;
- створення ефективної системи удосконалення кадрового потенціалу підприємства на основі програм розвитку персоналу;
- підвищення рівня корпоративної культури підприємства, що забезпечує високі соціально-економічні показники;
- створення сприятливих умов для підвищення якості життя співробітників підприємства.

Нові методи управління людськими ресурсами, орієнтовані на швидкі технологічні зміни і інноваційність, перетворюються у важливі компоненти стратегії управління, а самі працівники починають розглядатися як ключові ресурси підприємства.

Для забезпечення на підприємстві належного управління персоналом слід:

стосовно наймання персоналу - замінити частину керівників кандидатами «ззовні». Це пов'язано з необхідністю ґрунтовного ламання наявних стереотипів діяльності того або іншого підрозділу, що не відповідають цілям організації, боротьбою із сімейністю. Вважається, що при проведенні санації підприємства старі управлінські структури не в змозі усвідомити помилковість проведеного курсу і радикально змінити його.

На вакантні керівні посади доцільно набирати молодих кваліфікованих, досить честолюбних працівників, для яких найбільш привабливим моментом праці стає можливість зробити кар'єру. Таким керівникам властива велика працездатність, прагнення до самоствердження через досягнення поставлених цілей, через перетворення свого підрозділу в зразковий;

- стосовно адаптації персоналу до нових умов діяльності - в програмах удосконалення системи управління персоналом передбачати своєчасну постановку перед трудовим колективом нових пріоритетних цілей і задач, передбачати залучення і стимулювання працівників до вироблення рішень і участі в керуванні на різних рівнях, їхнє зімкнення.

Зламування соціальної інерції персоналу, зміна формальних і неформальних відносин усередині колективу дозволять провести оптимізацію проектування трудових колективів, сформувати команди, у яких потенціал кожного працівника буде використовуватися найбільш продуктивно.

Якісний підбір команд дозволить істотно поліпшити морально-психологічний клімат у малих групах і підвищити ефективності їх діяльності. З іншого боку, у новому соціальному оточенні у працівника швидше відбуватиметься зламування старих стереотипів трудового поведіння, легше протікатиме переорієнтація на інноваційні зміни в організації.

Вважається, що ступінь ефективності адаптації залежить не тільки від того, наскільки успішно працівники опанували новими робочими місцями, новими функціями, але і наскільки добре вони орієнтуються в соціальному середовищі, що змінилося. Успіх адаптації визначається тим, чи вдалося сформувати нові стереотипи трудового поведіння працівників, що дозволяють організації вийти з кризового стану;

стосовно стимулювання працівників - знайти раціональне сполучення економічних і неекономічних стимулів.

Чим ефективніша система економічного стимулювання, тим більш тонко вона повинна диференціювати працівників у залежності від їхньої трудової результативності, з одного боку, а з іншого боку – вона повинна бути досить гнучкою, щоб здійснювати цю диференціацію і за умови серйозних структурних змін або при функціональній ротації, без якої неможлива організація сучасного виробництва.

До ознак ефективних систем стимулювання працівників до продуктивної праці відносять: опора на продумані об'єктивні критерії зміни й оцінки трудового внеску працівників; раціональне сполучення економічного і неекономічного стимулювання, позитивних і негативних стимулів, при перевазі позитивних; оперативність стимулювання; простоту і ясність системи для усіх без винятку працівників; визнання працівниками справедливості цієї системи; відкритість системи для контролю з боку працівників за нормативами і можливість їхнього перегляду;

- стосовно вирішення трудових конфліктів на підприємстві - запобігати трудовим конфліктам. Вважається, що в основі конфліктів лежать, як правило, недоліки в організації трудового процесу. Затяжні міжособистісні конфлікти на підприємстві можуть переростати у конфлікт між трудовим колективом і адміністрацією, що буде свідченням глибокої кризи системи управління персоналом;

- стосовно керуючого процесами у системі управління персоналом – демонстрація керівником своєї близькості до колективу. Для мобілізації колективу велике значення має

довіра до професійної компетентності і соціальної відповідальності керуючого, віра в те, що він досить твердий, щоб утілити задумане і досить кваліфікований, щоб зробити це з найменшими втратами для колективу. Тобто, бажана наявність в антикризових керуючих якихось особистісних рис, що дозволяють йому згуртувати колектив навколо себе і мобілізувати його на реалізацію програми реструктуризації.

Сфера трудових відносин відноситься до найбільш консервативних у системі управління підприємством. Як правило, будь-які зміни в області управління персоналом сприймаються практично всіма категоріями працівників як погроза традиціям, які встоялися. Заважає і консервативність нормативної правової бази, що регламентує сферу трудових відносин, що дозволяє працівникам у відомих умовах саботувати виконання тих або інших реструктуризаційних заходів. У зв'язку з цим, технологія впровадження новацій в області управління персоналом своїм обов'язковим компонентом повинна мати заходи запобігання колективних протестів.

На етапі підготовки до змін у системі управління персоналом необхідно провести діагностику її стану. З урахуванням отриманих результатів важливо визначити, якого роду керівництво необхідне для планування і реалізації передбачуваних змін.

Отже, підкреслюючи важливість проблеми удосконалення системи управління персоналом, необхідно відзначити, що без радикальної зміни пріоритетів на користь роботи з персоналом, без відмовлення від старих методів і принципів керування, що досягається шляхом удосконалення системи управління персоналом, підприємство зберігає слабкі можливості підвищення своєї конкурентоздатності.

Список літератури

1. Копець Г.Р. Удосконалення системи управління персоналом в умовах розвитку вітчизняних підприємств на засадах маркетингу та логістики / Г. Р. Копець, Г. В. Рачинська, К. О. Дзюбіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29365/1/026_168_175.pdf

НАВИЧКИ МЕНЕДЖЕРІВ У БІЗНЕСІ З НОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ СТРУКТУРАМИ

ЛІНЬКОВА О. Ю., канд. екон. наук, доц.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Постановка проблеми: Сучасні умови господарювання характеризуються: інтеграцією економіки; розвитком інформаційного суспільства; формуванням нової системи цінностей; скачкоподібними технологічними змінами в усіх сферах господарювання. Прискорення змін умов господарювання ставить конкретні завдання перед менеджментом. **Аналіз останніх досліджень і публікацій:** Аналізом питань менеджменту займається багато вітчизняних та іноземних вчених: Б. Тулган вивчає риси сучасних менеджерів та проблеми сучасного менеджменту, зазначає можливі шляхи їх розвитку; Г. Хемел та Б. Брін аналізують можливості менеджменту у майбутньому; В. Марсель та В. Гербен систематизують моделі менеджменту у відповідності до умов господарювання; В. Вавілов аналізує систему вправ щодо підготовки менеджерів; І. Адезіс вивчає ефективні стилі менеджменту; П. Барі систематизує досвід розвитку навичок менеджерів; Ф. Лалу аналізує структури управління; Н. Гуляєва, Т. Ткаченко вивчають вітчизняну систему підготовки менеджерів [1-8, 10]. Але **невирішеною частиною проблем менеджменту** залишається перехід бізнес організацій до нових організаційних структур та модернізація навичок менеджерів. **Ціль роботи** – аналіз тенденцій розвитку організаційних структур управління та необхідних навичок менеджерів. **Завдання публікації:** класифікація структур управління та стилів менеджменту, .

Основний матеріал дослідження. Інтеграція національного економічного простору у світовий призводить до перенасичення ринку товарами та послугами, що в свою чергу вимагає від вітчизняних бізнесменів навичок реагування на нові очікування споживачів.

Гамбургський Інститут діагностики менеджменту (Німеччина) розділив вимоги до менеджерів на:

- 1) розумові здібності (системне, аналітичне, творче мислення);
- 2) ставлення до оточуючих (комунікабельність, наполегливість, здатність працювати у команді);
- 3) особисті риси (мотивація, гнучкість, надійність);
- 4) ставлення до праці (здатність до планування, ініціативність, організованість).

Інститут Геллапа (США) виділяє наступні вимоги до менеджера:

знання справи;

здоровий глузд;

впевненість у власних силах;

високий загальний рівень розвитку;

здатність доведення справи до кінця.

Опитування менеджерів у Франції підсумовує, що для успіху:

40 % - природні дані;

36 % - неординарність;

10 % - життєвий досвід;

8 % - компетентність;

4 % - авторитет;

1 % - зовнішні дані.

Автор вважає, що вимоги до менеджерів визначають організаційні структури управління які використовує організація. Організаційні структури управління можна поділити на:

класичні (функціональний поділ робіт: лінійні, лінійно-функціональні, дивізійні);

неокласичні (поділ робіт за вимогами споживачів: матричні, проектні, партисипативні).

Основні вимоги до ефективності роботи менеджерів:

в класичних структурах управління – це зменшення бар'єрів між структурними підрозділами для досягнення спільних організаційних цілей;

в неокласичних структурах – це швидкий пошук найкращих варіантів вирішення нових проблем виконання замовлення.

Класичні структури характеризуються переважною роботою менеджерів з підбором персоналу у відповідності до чітко прогнозованих завдань, які можна кількісно оцінити.

Неокласичні структури висувають основні вимоги до оновлення механізмів управлінської діяльності. Проблеми, які формують вимоги до сучасного менеджера: глобальна конкуренція; технологічні зміни; стратегічний розвиток бізнесу відповідно до запитів споживачів; репутація менеджерів (навички, моральні якості); ціннісні орієнтації працюючих (робота як інструмент саморозвитку). Менеджер в неокласичних структурах управління має: вирішувати непередбачувані проблеми; встановлювати нові контакти; будувати партнерські стосунки з контрагентами бізнесу; залучати нових споживачів; розвивати можливості бізнесу; брати соціальну відповідальність; приймати ефективні рішення; прогнозувати можливі варіанти розвитку подій; формувати корпоративну культуру. При цьому для менеджерів зростає кількість факторів, які роблять професію непривабливою: стрес; ускладнення проблем, які необхідно вирішувати; неоднозначне ставлення суспільства до людини в цій професії; скорочення вільного часу менеджерів; невизначеність; непередбачуваність результатів з використанням різних методів управління. Сучасний менеджер: використовує знання для визначення підходу щодо управління підлеглими, а встановлює зворотній зв'язок для їх постійного удосконалення. Тільки за наявності у менеджера особистих цінностей та принципів можливе запровадження творчого підходу до професії. Навички над якими мають працювати сучасні менеджери: стратегічного мислення; реалізація інновацій; володіння новими підходами управління; розвитку підлеглих;

управління собою (формування особистих цінностей; постійний особистий саморозвиток; встановлення чітких власних цілей; адаптивності; лідерські здібності).

Для того щоб менеджери бізнесу відповідали вимогам ринку існує потреба у системному запровадженні заходів щодо розвитку потенціалу кожного працюючого в організації.

Основні заходи розвитку навичок менеджерів:

бізнес-аналітика;

участь у майстер класах (теми: лідерство; конфлікти та їх вирішення;);

участь у виїзних корпоративних тренінгах формування команди;

запровадження системи моніторингу сучасних методів і технологій;

атестація фахівців;

навчання (інформаційні технології в професійній діяльності, системи комунікацій).

Висновки. Для опрацювання нових навичок у менеджерів існує потреба в системному запровадженні заходів щодо розвитку потенціалу кожного працюючого в бізнесі. Результатом своєчасної роботи з персоналом є успіх у міжнародній конкуренції за моделлю створення додаткової цінності товару.

Напрями для подальшого дослідження: форми опрацювання навичок менеджерів; система взаємодії бізнес структур та освітніх установ; оновлення педагогічних технологій.

Література

1. Брюс Тулган [Быть начальником – это нормально. Пошаговый план, который поможет вам стать тем менеджером, в котором нуждается ваша команда.](#) – 2016. – М. : Манн, Иванов и Фербер. – 240с.
2. Брюс Тулган [Все начальники делают это. Пошаговое руководство по решению \(почти\) всех проблем менеджера.](#) – 2016. – М. : Манн, Иванов и Фербер. – 336с.
3. [Будущее менеджмента](#) Хэмел Гэри, Брин Билл 2013, BestBusinessBooks, 276с.
4. Ван Ассен Марсель, Ван ден Берг Гербен [Ключевые модели менеджмента. 77 моделей, которые должен знать каждый менеджер.](#) – 2017. – М. : Бином. – 400с.
5. Владислав Вавилов [Fitness менеджмент.](#) – 2015. – М. : Саммит-книга. – 268с.
6. Ицхак Адизес [Стили менеджмента. Эффективные и неэффективные.](#) - 2017. – М. : Альпина Паблишер. – 198с.
7. Пирсон Барри, Томас Нил [МВА в кармане : Практическое руководство по развитию ключевых навыков управления.](#) – 2017. – М. : Альпина Паблишер. – 334с.
8. Фредерик Лалу [Компанії майбутнього.](#) – 2017. – М. : Клуб семейного досуга. – 544с.
9. Цілі сталого розвитку: Україна / електронний ресурс http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
10. Гуляева Н.Н., Ткаченко Т.И., Бай С.И., Лагутин В.Д., Мельник Т.М., Яценко С.В., Кузьменко Л.И. Менеджмент-образование в Украине : Университеты, академии, институты, кафедры. Проф.ско-преподавательский состав. Научные исследования. Педагогические инновации. – К. : Киев. нац. торг.-экон. ун-т. – 2010. – 758 с.
11. Пастушок Т.О., Ступарик Г.В. Характеристики сучасного менеджера та проблеми які постають перед ним [електронний ресурс] – режим доступу [http:// www. rusnauka. com/ 2_ KAND_ 2011/ Economics/ 77973.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77973.doc.htm)

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

МАКАРОВ М. О., магістр

Київський університет імені Бориса Грінченка

Сьогодні все більшої ваги набуває проблема пошуку потрібної інформації. Зі збільшенням обсягу інформаційних ресурсів постійно зростають вимоги до сучасного інформаційного

забезпечення (ІЗ). ІЗ управління підприємством припускає організацію цілеспрямованих масивів інформації та інформаційних потоків яка охоплює збирання, зберігання, опрацювання і передавання інформації з метою аналізу одержаних результатів для підготовки, обґрунтування та прийняття управлінського рішення [1, с. 20].

Серед головних проблем які негативно впливають на кінцевий результат управлінської діяльності підприємства можна назвати такі:

недостатнє матеріально-технічне та програмне забезпечення для створення автоматизованих систем управління інформаційними ресурсами;

відсутність чітко сформованих каналів руху інформаційних ресурсів всередині підприємства для прийняття та реалізації управлінських рішень;

недосконалий процес розподілу інформаційних ресурсів відповідно до потреб різних рівнів управлінського персоналу, що призводить до неправильного розуміння цінної інформації.

Вирішити ці проблеми можна завдяки впровадженню в управлінську діяльність чітко сформованої інформаційної системи. Застосування автоматизованих інформаційних систем покращить часові характеристики управлінських процесів, прискорить процес обробки інформаційних ресурсів та забезпечить контроль за процесом управління на основі у використанні та організації роботи з інформаційними ресурсами, а конкретно дозволить:

значно скоротити управлінський персонал підприємства, який займається збором, обліком, зберіганням та обробкою інформаційних ресурсів;

надійно, якісно і швидко здійснювати отримання, облік, зберігання і обробку інформаційних ресурсів підприємства;

забезпечити у потрібні терміни керівництво та управлінсько-технічний персонал підприємства якісною інформацією;

координування дій, що досягається за рахунок швидкого доступу до необхідної інформації в межах підприємства [2, с. 398].

Отже, ефективність ІЗ управлінської діяльності підприємства залежить від організації його інформаційної системи, що дає змогу врегулювати використання інформаційних ресурсів, необхідних для прийняття управлінських рішень.

Література

1. Денисенко М.П., Колос І. В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством [Текст] / М.П. Денисенко, І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – №7. – С. 19-24.
2. Чернявська І.В. Дослідження ефективності використання інформаційних ресурсів промислового підприємства [Текст] / В. І. Чернявська // Економічний аналіз. – 2008. – №2(18). – С. 397–399.
3. Універсальний тлумачний словник української мови [Електронний ресурс] / Словник net. — Режим доступу : <http://www.slovnuk.net/about/>.

ВПЛИВ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ОБЛІКОВУ ПОЛІТИКУ ПІДПРИЄМСТВА

МАРЕНИЧ Т. Г., д-р екон. наук, проф.

*Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка*

Кожне підприємство має право згідно діючого законодавства формувати власну облікову політику, де закріплюються принципи і методи бухгалтерського обліку, які застосовуються на підприємстві послідовно від одного звітного періоду до іншого. Бухгалтери вітчизняних підприємств за роки реформування системи бухгалтерського обліку в Україні мають вже достатній досвід розробки елементів облікової політики та її документального оформлення. Проте, як свідчить аналіз наказів про облікову політику сільськогосподарських підприємств,

опис облікових методів, які використовує той чи інший суб'єкт господарювання, не враховує багатьох питань здійснення облікового процесу. Особливо це стосується положень облікової політики, які мають відношення до управлінського обліку. Виклад облікової політики в урізаному вигляді негативно відбивається на іміджі та результатах діяльності підприємства.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності. Термін «облікова політика» вжито і в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Із викладеного можна зробити висновок, що нормативне тлумачення, закріплене законодавчими актами, розглядає облікову політику тільки у царині бухгалтерського (фінансового) обліку. Але для всесторонньої характеристики діяльності підприємства та ефективних управлінських рішень ведення фінансового обліку є недостатнім. Діюча система обліку є значно ширшою та охоплює, крім фінансового, щонайменше, податковий та управлінський обліки.

Як стверджують Фаріон І.Д. та Писаренко Т.М., наявність на одному підприємстві різних видів обліку «підштовхує» облікову службу формувати свою облікову політику з урахуванням різних підходів до організації таких видів обліку, не забуваючи при цьому про економічні інтереси різних користувачів облікової інформації [1, с.46]. Вчені розрізняють облікову політику для потреб фінансового обліку, податкового обліку та управлінського обліку [1, с. 51]. На думку авторів облікова політика для цілей управлінського обліку – це сукупність способів ведення внутрішнього обліку організації, що має методичні та організаційно-технічні складові характерні тільки для окремої господарської одиниці при прийнятті виважених управлінських рішень [1, с. 51].

Згідно з документом «Глобальні принципи управлінського обліку» управлінський облік – це процес отримання, аналізу, комунікації та використання фінансової та нефінансової інформації, релевантної для прийняття рішень, задля генерування і збереження вартості для організації [2, с. 8]. Отже, сутністю управлінського обліку є надання підтримки при отриманні інформації з метою поліпшення прийняття рішень. Процес формування на кожному підприємстві такої різноманітної інформації різний. Тому при розробці якісної облікової політики для потреб управлінського обліку на вітчизняних підприємствах необхідно враховувати наступні аспекти.

Оскільки в Україні переважає інтегрована система обліку, яка об'єднує фінансовий і управлінський обліки на основі прямого та зворотного зв'язку на рахунках бухгалтерського обліку, зовсім непросто визначити, які положення прямо відносяться до сфери управлінського обліку. Експерти стверджують, що управлінська механіка внутрішньогосподарського обліку належить, скоріше, до сфери облікових оцінок, ніж облікової політики. Тому фахівці зазначають, що відповідні положення в наказ про облікову політику вони б не включали [3, с. 24]. Вважаємо, що в наказ про облікову політику необхідно обов'язково включати особливо ті положення управлінського обліку, які прямо впливають на величину статей фінансової звітності. Зокрема, в Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. №635, наведено такі положення, які можна віднести до питань управлінського обліку:

- порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, ведення окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат;
- перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат, бази їх розподілу;
- перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- порядок визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;
- визначення одиниці аналітичного обліку запасів та ін.

При цьому, в наказі про облікову політику Міністерство фінансів України рекомендує цілком слушно, крім елементів облікової політики, вказувати і попередні облікові оцінки. Слід чітко розмежовувати зміни облікової політики і облікових оцінок, оскільки вони мають різні наслідки в обліку. Тому необхідно, на наш погляд, передбачити в наказі про облікову політику окремий розділ, присвячений обліковим оцінкам та коригуванню у фінансовій звітності.

Організаційні моменти (склад фахівців окремого відділу чи служби (осіб), які будуть вести управлінський облік на підприємстві, ступінь їх відповідальності; правила документообігу; форми управлінської звітності, методика їх заповнення, терміни подання та ін.) доцільно закріпити в окремому наказі про організацію управлінського обліку на підприємстві.

Отже, в наказах про облікову політику мають розкриватися всі принципові питання ведення як фінансового, так і управлінського обліку, що забезпечить досягнення мети різних видів обліку.

Література

1. Фаріон І.Д. Управлінський облік: підруч./ І.Д. Фаріон, Т.М. Писаренко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 792 с.
2. Глобальні принципи управлінського обліку. Ефективний управлінський облік: оптимізація рішень та створення успішних організацій / <URL:zakon.help/files/article/7192>.
3. Чалый И. Приказ об учетной политике по МСФО: навигатор по составлению / И. Чалый // Все о бухгалтерском учете. – №6. – 22.01.2018. – С. 20-25.

УДК 316.456.7(075.7)

ПАРАДИГМА УСПІХУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

МИНІВ Р. М., канд.екон. наук, доц., БАТЮК Р., студент
*Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С. З. Гжуського*

Важливий вплив на формування результатів діяльності підприємства здійснює персонал, як унікальний ресурс сучасності. Управляти людським ресурсом є складним завданням керівника підприємства. Оскільки людський ресурс – найбільш складний об'єкт управління на підприємстві, він має можливість самостійно приймати рішення, діяти, критично оцінювати поставлені до нього вимоги і впливати на формування організаційної поведінки керівника. Більшість керівників основну увагу приділяють фінансовим, виробничим питанням, проблемам матеріально-технічного забезпечення чи збуту продукції, не приділяючи при цьому достатньої уваги людським ресурсам, які забезпечують роботу підприємства в усіх напрямках.

Даній науковій проблемі присвячені наукові розробки таких вчених, як Балабанова Л. В., Галанець В. Г., Данюк В. М., Крушельницька О. В., Кузьмін О. Є., Мельничук Д. П., Музика П. М., Осовська Г. В., Ковалів В. М., Колот А. М., Хміль Ф. І., Щокін Г. В., Шульський М. Г. та інші. Виникнення і розвиток теорії людського капіталу пов'язане з іменами відомих американських учених-економістів Т. Шульца, Г. Беккера, Л. Туроу та інших.

На даному етапі зростає науковий інтерес до розвитку парадигм успішності, недостатньо розкритим залишається питання щодо вивчення окремих парадигм успіху керівника в сучасних підприємствах, що зумовлює актуальність цього напрямку дослідження.

Керівник, який відчуває труднощі, імпортує нові методи в систему управління виробництвом. Так, на думку, Е. Абрагамсона необхідно заохочувати «безсоромне позичання» ідей та прийомів, мати в організації «головного хранителя пам'яті» та наймати на

роботу «генералістів» – людей, які мислять глобально. Водночас слід зазначити, що інтелектуальна еліта України сьогодні не має необхідної мотивації застосування наявних знань і професійних навичок і реалізує їх за кордоном [4].

Для успіху керівник має адаптуватися до різних ситуацій. Американські науковці Френч і Рейвен виділяють такі форми влади які може застосовувати керівник (менеджер) і повинні базуватися на: владі; примусі; винагороді; законі; еталонні; дисциплінарні; інформації; критика підлеглим начальника [2].

Сучасні дослідження [3] щодо аналізу факторів успіху в підприємстві, пов'язані з тим, що один дієвий метод не може привести підприємство до високих результатів. Підприємство з ефективною системою управління, результати яких можна вважати визначеними, мають мінімум три загальні властивості: системне вирішення проблеми; синергійний ефект на рівні піку; ефективне використання м'яких елементів успішності.

Ефективне використання м'яких елементів успішності в межах сучасного підприємства, зокрема визначити якості керівника. За результатами аналізу різних джерел [1] пропонуємо розглянути основні якості керівника:

- далекоглядність – керівник повинен бачити картину свого бізнесу загалом, а також вміти передбачати дії колег по роботі, клієнтів і партнерів. Далекглядність дозволить уникнути у майбутньому різних неприємностей, в які зазвичай потрапляють недосвідчені підприємці;

- відповідальність – головна риса, яка є необхідною під час побудови успішного бізнесу. Менеджер, що розвиває свою власну справу повинен відповідати за кожену дію, а також за дії співробітників. Перекладання відповідальності на оточуючих вказує на слабкість керівника в управлінській діяльності;

- спостережливість – керівник перебуває в курсі всіх подій, що відбуваються в діяльності підприємства. Він повинен першим знаходити і помічати всі перспективні ніші для створення свого нового бізнесу або для того, щоб розширити свій старий бізнес. Вміння аналізувати поведінку своїх клієнтів, швидко створювати нові послуги та продукти з мінімальною кількістю витрат для просування їх на ринок;

- обережність - підприємець повинен бути рішучим у своїх рішеннях, але в той же час потрібно дотримуватися обережності, оскільки створюючи бізнес не можна нікому довіряти повністю;

- рішучість – характерно відмінна риса, відповідає за тверду рішучість керівника;

- оригінальність – бути оригінальним не обов'язково, нема потреби придумувати щось кардинально нове. У деяких випадках буде цілком достатньо взяти вже існуючий продукт або послугу і зробити суттєві доопрацювання;

- гнучкість – під час розвитку підприємства не за планом необхідно змінити траєкторію свого шляху. Керівник повинен бути гнучкими та швидко пристосовуватися до нових умов сучасного ринку;

- зосередженість на головних цілях – постійна безперервна робота та аналіз діяльності підприємства із зосередженням на ефективності роботи з визначенням головних завдань;

- цілеспрямованість – здатність пам'ятати про намічені плани і не втрачати з виду сформовані мети, вміння долати виниклі перешкоди і не опускати руки, зустрічаючись з труднощами.

- новаторство – керівник-менеджер повинен навчитися швидко пристосовуватися до всіх змін на сучасному ринку, а також поступово вводити у свою діяльність нові технології.

Таким чином, сукупність розглянутих основних якостей керівника дозволяють забезпечити підприємству успіх на ринку.

Література

1. Батюк Б.Б., Гірняк К.М. Управління персоналом [Текст]: навч. пос. / Б.Б. Батюк, К.М. Гірняк. – Львів: в-во «Сполом»; 2014. – 191 с.
2. Гончаров Ю.В. Підвищення конкурентоспроможності підприємств на регіональному рівні шляхом кластеризації. / Вісник ХНУ. №5. Том 3. 2010. – С. 25–28.

3. Критичні фактори успіху підприємства / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-68/doc-142>.

4. Наседкіна Ю. Найміцніша зброя компанії: бренд / Ю. Наседкіна // Зб. наукових праць: Управління розвитком. – 2016. – С.147.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

МИРЧЕНКО О. О., аспірант

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

Ринкова економіка визначає конкретні вимоги до системи управління підприємством, так як в умовах динамізму зовнішнього середовища, зростання конкуренції господарюючим суб'єктам стає все складніше ефективно організувати свою діяльність. З метою постійного вдосконалення виробництва відповідно до змін кон'юнктури ринку, забезпечення стабільного фінансового стану підприємства сучасна практика господарювання повинна будуватися на повсякденній роботі з витратами, спрямованої на їх оптимізацію

Управління витратами – необхідна частина економічної роботи на підприємстві В даний час воно виступає як дієвий інструмент, що дозволяє передбачати можливі зміни ринкової ситуації, планувати бажані результати діяльності організацій і визначати найбільш ефективні шляхи їх досягнення Забезпечення найбільш оптимального варіанту планування, регулювання і обліку витрат виникає нагальна потреба створення ефективної системи управління ними

Слід зазначити, що проблеми управління витратами завжди знаходилися в центрі уваги вітчизняних і зарубіжних вчених. Теоретичні основи управління витратами були закладені в роботах відомих дослідників, таких, як Візер, Кейнс, Леонт'єв, Маркс, Маршалл, Сеніор і т д

Значний внесок у вирішення питань, пов'язаних з класифікацією витрат, методів їх планування, обліку і аналізу, вдосконалення підходів до їх управління та оптимізації внесли Л. І. Абалкін, Н. А. Адамов, М. А. Бахрушина, О. Н. Волкова, К. Друрі, В. Б Івашкевич, Т. П. Карпова, В. Е. Керімов, А. Я. Кібанов, С. А. Котляров, Т. Б. Крилова, С. А. Миколаєва, В. Ф. Палій, Ю. Б. Пронін, Г. В. Савицька, В. М. Семенов, Т. Скоун, В. Т. Слабинський, С. А. Стуков, В. І. Стражев, С. А. Терехова, М. І. Трубочкіна, А. Д. Трусов, Дж. Фостер, А. В. Чернов, Н. Г. Чумаченко, А. Т. Шеремет, Т. В. Шишкова та ін.

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства [1; с. 83]. Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат на їх види; облік і аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат. Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства залежно від його розміру (відділи, бюро, окремі виконавці).

Управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом, тобто розробку (прийняття) і реалізацію рішень, а також контроль за їх виконанням. Функції управління витратами реалізуються через елементи управлінського циклу: прогнозування і планування, організацію, координацію і регулювання, активізацію і стимулювання виконання, облік і аналіз [2; с. 63]. Що стосується суті управлінської діяльності, то, притримуючи широко поширеною точки зору, управління можна уявити як реалізацію функцій планування, контролю і регулювання, організаційних питань, а також стимулювання.

На сучасному етапі розвитку конкурентних відносин, коли підприємства застосовують сучасні технології, більш економічне і продуктивне обладнання, вдосконалюють організацію

управління підприємствами, отримання прибутку за допомогою збільшення цін стає проблематичним. На перший план виходять нецінові фактори завоювання ринку, зокрема за допомогою поліпшення якості продукції, що виробляється, розвитку гарантійного та післягарантійного обслуговування, надання додаткових послуг. Управління витратами з метою формування їх оптимальної структури, а також зниження їх величини (за умов збереження якості продукції, що випускається) дозволяє знизити ціни на продукцію, що за інших рівних умов дає підприємству можливість зберегти або навіть зміцнити свої позиції на ринку [3].

Керівництво підприємства увесь час стоїть перед необхідністю вибору оптимальних рішень, що стосуються ціни реалізації, номенклатури, асортименту і обсягу продукції, що випускається, кредитної та інвестиційної політики і багато іншого. У пошуках таких, економічно обґрунтованих рішень розраховують і аналізують альтернативні варіанти поведінки підприємства. Недостатня увага до однієї функції управління витратами може звести на нуль всю роботу. Методичне єдність управління витратами на різних стадіях передбачає єдині вимоги до інформаційного забезпечення, планування, обліку, аналізу витрат на підприємстві.

За результатами дослідження можна виділити основні принципи управління витратами, які вироблені практикою і зводяться до наступного:

- системність підходу до управління витратами;
- єдність методів, що практикуються на різних рівнях управління витратами;
- управління затратами на всіх стадіях життєвого циклу продукту;
- органічне поєднання зниження витрат з високою якістю продукції (робіт, послуг);
- недопущення зайвих витрат;
- широке впровадження ефективних методів зниження витрат;
- вдосконалення інформаційного забезпечення про рівень витрат;
- підвищення зацікавленості в виробничих підрозділах підприємства в зниженні витрат.

Дотримання вищезазначених принципів управління витратами створює базу для економічної конкурентоспроможності підприємства і завоювання ним передових позицій на ринках.

Список літератури

1. Бланк И.А. Управление использованием капитала / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр. – 2000. – 254с.
2. Тринька Л. – Виробництво без витрат: реалії вітчизняного обліку або яку собівартість ми визначаємо// Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – №11, с. 32-37
3. Свидло Г. І. Формування стратегій управління витратами промислового підприємства [Електронний ресурс] / Г. І. Свидло // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2 (10). – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/jpdf/eui_2013_2_72.pdf

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

МОЛОДЧЕНКО Т. Г., канд. екон. наук, доц.,

Національний фармацевтичний університет, доц. кафедри менеджменту і адміністрування

Криза є найскладнішою та найсуперечливішою фазою економічного циклу. З нею, з одного боку, пов'язані руйнівні сили: скорочення виробництва, масові банкрутства, безробіття, зниження життєвого рівня, наступ на соціальні завоювання трудящих і демократію, політична напруга, а з другого - криза виконує творчу функцію: циклічні коливання ділової активності є однією з умов економічного зростання, а сама криза -

активною складовою частиною творчого процесу. Прискорюючи відмирання застарілих економічних систем, вона одночасно є важливою ланкою, що прискорює технічне і технологічне оновлення виробництва, структурну перебудову економіки.

Сутність та зміст кризових явищ та циклічність та коливання в економіці, завжди були в центрі уваги науковців усього світу. А. Берне, У. Джевонс, К. Дж. Ерроу, С. Кузнець, У. Мітчелл, Д. Рікардо, П. Самуельсон, С. де Сімонді, А. Сміт, М. Туган-Барановський, Дж. Хікс – далеко не повний перелік видатних економістів, які у різні часи та в різних країнах вивчали ці економічні категорії.

Найчастіше кризі передують поява визначених ознак, що служать попередженням для управлінської ланки підприємства:

- погроза цілям і цінностям;
- скорочення часу на реакцію;
- необхідність невідкладності,
- терміновості дій;

перешкоди в ефективному здійсненні виробничого процесу, просуванні продукції до споживача.

Усі ці ознаки знаходять вираження в погіршенні контролю над підприємством, неузгодженістю діяльності підприємства щодо зовнішнього середовища і, як наслідок, у появі стійкої тенденції до погіршення фінансового стану підприємства.

Криза (рецесія) – є основною фазою, що формує і визначає характер і тривалість економічного циклу, найвідчутнішою за своїми соціально-економічними наслідками (рисунок).

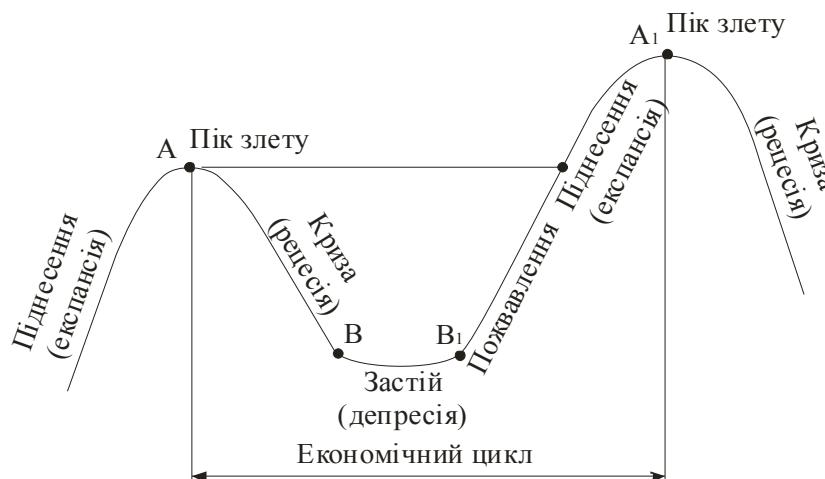


Рисунок – Фази економічного циклу в їхній послідовності та взаємозв'язку

Кризові явища продовжують наростати до моменту відновлення макроекономічної рівноваги на її найнижчих рівнях (коли процес падіння припиняється і розпочинається фаза депресії, відрізок В- В₁). Двоїста природа кризи виявляється в тому, що, з одного боку, вона є наслідком внутрішніх суперечностей системи, а з іншого – формою їх розв'язання, виконуючи функцію оздоровлення (санації) економічної системи.

Криза, як фаза економічного циклу характеризується:

- порушенням макроекономічної рівноваги, розбалансуванням взаємодіючих структур;
- перевиробництвом з наступним падінням обсягів виробництва, нагромадженням товарних мас в оптовій торгівлі;
- падінням товарних цін;
- зростанням безробіття, збільшенням незайнятих виробничих потужностей;
- падінням рівня реальної заробітної плати, інших доходів, прибутків підприємств, життєвого рівня населення;

зниженням платоспроможного попиту населення, зменшенням обсягів оптової та роздрібною торгівлі;

крахом грошово-кредитних зв'язків;

наростанням системи взаємних неплатежів;

кредитною напругою, злетом норми позикового відсотка;

нестачею грошової маси, високими темпами інфляції;

масовим знеціненням капіталу, завмиранням інвестиційних процесів;

падінням курсу акцій, біржовою панікою;

масовим банкрутством підприємств;

зростанням соціальної напруженості у суспільстві тощо.

Нерозуміння того, що поліпшення – це теж криза, може привести до необґрунтованої впевненості, що ріст буде продовжуватися. Наслідком звичайно є "несподіване" загострення протиріч, неготовність керівників до структурних змін, необхідність швидко змінювати маркетингову стратегію в умовах, що змінилися, при обмежених ресурсах, дефіциті часу і т.д. Успішною стратегією керівника буде облік можливості як позитивного, так і негативного розвитку існуючої ситуації і ймовірних наслідків.

Під поняттям кризи запропоновано розглядати погіршення розвитку системи, як прийнято в більшості видань, присвяченим проблемам економічних криз. Таким чином, криза - стан, при якому існуючі засоби досягнення цілей стають неадекватними, у результаті чого виникають непередбачені ситуації і проблеми.

Інше визначення кризи: криза – будь-яка нестандартна ситуація, у якій виникає ризик. Нестандартність ситуації означає, що її неможливо запланувати в нормальному режимі роботи підприємства.

Кризу на підприємстві будемо розглядати, як незапланований і небажаний, обмежений у часі процес, що у собі несе погрозу функціонування й існування підприємства.

Причиною виникнення кризи є помилки в процедурі прийняття рішень: починаючи від одержання вихідної інформації про проблему, усвідомлення її важливості і причин, що викликали проблему, і закінчуючи реалізацією рішення. Перебороти кризу можна двома шляхами: або еволюційно – знизивши найбільш значимі ризики до прийняттого рівня, або революційно – коли немає можливості впливати на ситуацію і зміни зовнішнього середовища занадто кардинальні.

Можна виділити дві групи проблем, що супроводжують кризу: функціональні – можуть вирішуватися шляхом зміни образу дій персоналу і системні – їхнє рішення вимагає корінної реструктуризації підприємства. У момент переходу від однієї критичної точки до іншої виникає чітка необхідність змінити структуру керування підприємства.

До основних системних проблем відносяться:

відсутність довгострокової стратегії, орієнтація на короткострокові результати;

неготовність до змін попиту і появи на ринку високотехнологічної, високоякісної конкурентної продукції;

старіння виробничого апарату, падіння технологічної дисципліни;

зниження кваліфікації персоналу, його мотивації;

перевага особистих інтересів менеджерів при зростанні їхнього впливу;

недостатнє знання кон'юнктури ринку, особливо майбутнього (як покупців, так і постачальників);

застаріла структура керування, низький рівень менеджменту.

В роботі виділено п'ять фаз кризи:

Перша фаза характеризується зниженням рентабельності й обсягів прибутку. Наслідком цього є погіршення фінансового становища підприємства, скорочення джерел і резервів розвитку.

Друга фаза характеризується збитковістю виробництва. Наслідком є зменшення або відсутність резервних фондів підприємства.

Третя фаза – неплатоспроможність – неможливість підприємства забезпечити платежі по

своїх фінансових і кредитних зобов'язаннях. Наслідком є неможливість фінансування виробничого циклу і (або) неможливість платити по узятих зобов'язаннях.

Четверта фаза – неспроможність – визнана арбітражним судом нездатність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів і (або) виконати обов'язок по сплаті обов'язкових платежів. Наслідком є ухвалення рішення про "замороження" активів підприємства і примусового введення процедури санації.

П'ята, умовна, фаза – завершення життєвого циклу підприємства.

Границею кризи назвемо умовні точки переходу між фазами, що можуть бути отримані в ході реалізації функції аналізу. Однією з задач аналізу є своєчасне з'ясування границь кризи з метою прийняття керуючих впливів. У будь-який момент існує небезпека кризи, навіть тоді, коли криза не спостерігається, коли його фактично немає. Це визначається тим, що в управлінні завжди існує ризик, що соціально-економічна система розвивається циклічно, що міняється співвідношення керованих і некерованих процесів, змінюються людина, його потреби і інтереси. В умовах серйозних змін у зовнішньому середовищі, що загрожують нормальному функціонуванню підприємства, набуває актуальності антикризове управління, обумовлене необхідністю забезпечення фінансової стійкості підприємства і його міцного положення на ринку.

Список використаних джерел

1. Жаліло Я. А. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський та ін. ; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : Вид-во НІСД, 2014. – 132 с

2. Тельнова Г.В. Життєвий цикл підприємства і роль антикризового управління на кожному його етапі // Проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності: Сб. науч. тр. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2004. – С.17-20.

3. Історія економіки та економічної думки : підруч. / [О. Ю. Амосов, В. О. Сивоконь, Н. В. Стативка та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф., засл. діяча науки і техніки України О. Ю. Амосова, к.е.н., доц. В. О. Сивоконя. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2013. – С. 175–180.

4. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский. – М., 1923 – С. 8-9

РИЗИКИ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

НОВІКОВА В. В., аспірант

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Національні інтереси України вимагають негайних ефективних заходів, спрямованих на збереження науково-технологічного потенціалу промислових підприємств та забезпечення їх фінансово-економічної безпеки для подолання кризових явищ у економічному та соціальному розвитку країни.

Будівельний комплекс України є одним з найбільш постраждалих від світової фінансово-економічної кризи серед галузей національного господарства України. Сфера будівництва є досить важливою для всього національного господарства України, оскільки від її розвитку залежить досить багато чинників, які сприяють підвищенню ефективності національної економіки.

Як наслідок - різкий спад виробництва будівельної продукції в цілому по країні, а головне - зміна економічних функцій держави, яка сьогодні не є основним інвестором і споживачем будівельної продукції, змусили подивитися набагато ширше на проблему економічної

безпеки підприємств будівництва. Згідно цього погляду рівень економічної безпеки підприємства обумовлено впливом зовнішнього середовища, який в ринковій економіці весь час змінюється, ніколи не залишається стабільним, постійним або незмінним. Саме з позицій впливу зовнішнього середовища, захисту підприємств від його негативного впливу і розглядається зміст категорії економічної безпеки підприємства.

Дослідження поняття фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання, її системи, суб'єктів і об'єктів має важливе значення для розробки концепції її забезпечення, вдосконалення механізмів оцінки стану безпеки підприємства, здійснення заходів щодо її посилення. Головною метою системи фінансово-економічної безпеки будівельного підприємства є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку і зростання в майбутньому. Забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки будівельного підприємства є однією із фундаментальних засад підтримання його життєздатності в умовах динамічного економічного середовища.

У бізнес-контенті під ризиком звичай розуміють можливість виникнення несприятливої ситуації або невдалого результату виробничо-господарської, фінансової чи будь-якої іншої діяльності промислового підприємства [1]. Необхідно відзначити, що в числі основних причин виникнення ризику (статистичної можливості появи несприятливої ситуації) вагому роль грають три інших фактори зовнішнього і внутрішнього середовища - невизначеність, випадковість і протидія [2].

Фінансово-економічні інтереси підприємства – це його об'єктивні потреби у сфері фінансово-економічної діяльності, задоволення яких забезпечує реалізацію головних цілей його фінансово-економічного розвитку на кожному з етапів життєвого циклу. Фінансово-економічні інтереси підприємства не залишаються незмінними протягом його господарської діяльності, а уточнюються на всіх етапах його життєвого циклу [3].

Тому, фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної безпеки підприємства, впливаючи абсолютно на всі сфери його діяльності. Це пояснюється тим, що рівень фінансової безпеки будь-якого підприємства визначає його можливості забезпечувати інші складові економічної безпеки, а зміни в будь-якій сфері підприємства в кінцевому результаті відображаються на його фінансовій безпеці. Розглянемо основні види ризиків в управлінні фінансово-економічною безпекою будівельних підприємств.

Фінансові ризики відіграють важливу роль в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки будівельного підприємства. Фінансові ризики є найважливішим видом підприємницьких ризиків в системі управління фінансово-економічною безпекою будівельного підприємства, оскільки вони пов'язані з ймовірністю втрат будь-яких грошових сум або їх недоотриманням. Аналіз фінансових ризиків повинен проводитися при ухваленні будь-якого фінансового рішення.

Майновий ризик є комплексним видом ризиків в управлінні фінансово-економічною безпекою будівельного підприємства. Він складається з таких ознак, як втрата корисності об'єктів майна, що обумовлено низьким технічним станом основних засобів, відсутністю витрат на модернізацію та ремонт, поганим станом зберігання об'єктів товарно-матеріальних цінностей. Другою ознакою майнового ризику є неефективне використання майна, яке пов'язане із низьким рівнем використання виробничих потужностей. Третьою ознакою є розкрадання майна, яке пов'язано зі зловживаннями у виробничій сфері.

Інформаційний ризик істотно впливає на управління фінансово-економічною безпекою будівельного підприємства, оскільки витік конфіденційної інформації та розголошення комерційної таємниці може істотно вплинути на результати діяльності будівельного підприємства. Порушення системи документообігу та фальсифікація господарських операцій призведе до використання недостовірної інформації.

Комерційний ризик в управлінні фінансово-економічною безпекою будівельного підприємства включає в себе: втрату доходів, втрати конкурентоздатності будівельної продукції, наявність недобросовісної конкуренції та кредитний ризик. Його наслідками є

завищення витрат у технічній та виробничій сфері, низький технологічний рівень виробництва, несвоєчасне надходження виручки від реалізації, наявність простоїв виробництва, прийняття хибних управлінських рішень або використання незаконних та сфальсифікованих операцій та приховування доходів.

Кадровий ризик характеризується плінністю кадрів, низьким рівнем професійної компетенції та наявністю професійних захворювань. При його наявності виникають втрати, пов'язані із плінністю кадрів; витоку конфіденційної інформації; помилками із-за низької кваліфікації співробітників; помилками, які пов'язані із високим ступенем стомлюваності та монотонності праці; відсутністю наукової організації праці; незацікавленістю результатами роботи; відсутністю професійного та кар'єрного росту тощо.

Захистити фінансово-економічні інтереси будівельного підприємства та забезпечити його розвиток можна за умови своєчасної ідентифікації можливих внутрішніх та зовнішніх ризиків та прийняття термінових заходів щодо їх ліквідації або зниження тиску.

Для досягнення мети, поставленої перед системою управління фінансово-економічною безпекою будівельних підприємств, необхідно рішення системою наступного комплексу завдань:

- захист законних прав та інтересів підприємства та його працівників;
- збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку ситуації;
- недопущення проникнення на підприємство структур економічної розвідки конкурентів;
- виявлення, попередження і припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності співробітників підприємства на шкоду його фінансово-економічній безпеці;
- забезпечення комерційної таємниці фінансової діяльності підприємства;
- фізична та технічна охорона будинків, споруд, території і транспортних засобів;
- підвищення конкурентоздатних позицій;
- оптимізація чисельності персоналу та підвищення рівня його кваліфікації;
- підвищення ліквідності;
- зниження кредиторської і дебіторської заборгованості;
- підвищення рівня автономії фінансів підприємства;
- контроль за ефективністю функціонування системи фінансово-економічної безпеки, удосконалення її елементів.

Досягнення цих завдань можливе, якщо система буде виконувати наступну послідовність: аналітичну - цілепокладання - нормативно-правового забезпечення - організаційно-адміністративну – планову – обліково- контрольню-інформаційну [4].

Управління фінансово-економічною безпекою будівельного підприємства взаємодіє з такими функціями управління як: планування, мотивація, управління, аналіз та контроль в процесі прийняття управлінських рішень. Вважається, що вищою ланкою в системі управління фінансово-економічною безпекою підприємства є застосування таких сучасних методів фінансового планування і контролю як бюджетування.

Для ефективного управління фінансово-економічною безпекою будівельного підприємства повинно здійснюватися попереднє оцінювання і аналіз стану підприємства та визначатися умови виникнення ризиків. Це є невідкладним завданням, яке повинно вирішуватися за допомогою формування системи показників, які б дозволили їх прогнозувати у конкретних умовах та у визначений термін часу.

Список використаних джерел

1. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
2. Марченко О.М. Оцінка та розвиток системи управління фінансовою безпекою підприємства / О.М. Марченко // Вісник Львівського державного університету імені І. Франка. Серія економічна. – 2006. – Вип. 36. – С. 30–39.
3. Мойсеєнко, І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства [Текст] / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів : ЛьвДУВС, 2011. – 380 с.

4. Герасимчук З. В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення :[монографія] / З. В. Герасимчук, Н. С. Вавдіюк. — Луцьк : Надстиря, 2006. — 243 с.

ВИКОРИСТАННЯ КОМПОНЕНТНОЇ СТРУКТУРИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ В МЕНЕДЖМЕНТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

НОВІКОВА М. М., д-р екон. наук, проф.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Трудовий потенціал персоналу є основою результативної діяльності будь-якої організації. Генрі Форд, який заклав основу автомобільної промисловості та інших галузей, що забезпечували її розвиток в США, сказав: «Заберіть у мене мої гроші, заводи, верстати і фабрики, але залиште мені моїх людей – і незабаром ми створимо заводи краще колишніх...» [1], тому дослідження якісних компонентів трудового потенціалу персоналу, їх вивчення, вдосконалення та ефективного використання в менеджменті організації має велике значення для її функціонування та сталого розвитку. Практично всі науковці, роботи яких присвячено дослідженню трудового потенціалу, схожі в думці, що він має кількісні та якісні компоненти. При цьому кількісними компонентами трудовий потенціал характеризується на національному, регіональному рівнях, рівні господарчих суб'єктів, окрім особистого та індивідуального. На особистому та індивідуальному рівнях трудовий потенціал характеризується лише якісними компонентами. Аналіз якісних характеристик трудового потенціалу дало можливість розташувати їх за частотою посилення на них науковців, які досліджували дану економічну категорію [2 – 4]. Враховуючи те, що особистий та індивідуальний трудовий потенціал має якісні ознаки, то можна пов'язати його з трудовим потенціалом персоналу. Так на освітній і професійно-кваліфікаційний рівень, враховуючи трудовий досвід, у компонентній структурі трудового потенціалу персоналу організації вказують – 87,2% науковців, на стан здоров'я, фізичні можливості та працездатність – 71,8%, на творчі здібності та інтелектуальний рівень – 64,1%, статево-вікові ознаки – 41,0%, мотиваційну приналежність – 33,3%, психологічні особливості – 30,8%, рівень культури та моральні якості – 30,8%, відповідальність, організованість, мобільність – 30,8%, трудову та підприємницьку активність – 20,5%, рівень соціальної зрілості – 20,5%, духовно-етичні якості (духовні цінності) – 15,4%, міграційну рухливість – 5,1%, звичаї, традиції, переконання – 2,5%, продуктивність праці також 2,5%.

Результати аналізу компонентної структури трудового потенціалу особистості (індивідуальності) показують, що найбільш вагомою якісною характеристикою є професійно-кваліфікаційний рівень, обумовлений рівнем освіти та трудовим досвідом, а серед найменш вагомих – продуктивність праці. Тобто науковці, визнаючи важливість професіоналізму та кваліфікації для трудового потенціалу особистості, практично не приділяють особливої уваги продуктивності праці. Тоді, звернувши увагу на те, що трудовий потенціал особистості має відношення до її трудової діяльності, а трудова діяльність особистості здійснюється найчастіше в певній організації, то виникає питання навіщо особистості навчатися за певною спеціальністю, набувати трудового досвіду за певною професією, якщо її продуктивність праці в трудовому процесі має незначну вагу в порівнянні з професійно-кваліфікаційним рівнем?

Очевидним стає, що враховуючи те, що система менеджменту організації є відкритою системою, на вході до якої сконцентровані проблеми функціонування та розвитку організації, перший етап вирішення яких починається із формулювання цілей і постановки певних завдань, а на виході – результати реалізації управлінських рішень, то результативність особистості (працівника) в трудовій діяльності на може мати таку низьку вагу в компонентній структурі трудового потенціалу персоналу. Тому вважається доцільним удосконалити компонентну структуру трудового потенціалу персоналу організації, метою

діяльності якої є досягнення запланованої результативності та забезпечення сталого розвитку. Сучасний працівник з потужним трудовим потенціалом має мати відповідний, займаній посаді, професійно-кваліфікаційний рівень, досвід праці, що дає йому можливість трудитися продуктивно, бути вмотивованим, тобто отримувати відповідну матеріальну та моральну винагороду за результативну працю, мати здібності до навчання, творчої діяльності, трудової та підприємницької активності, бути культурно розвинутим для сприйняття організаційної культури, підтримувати особисті фізичні дані та стан здоров'я на рівні організаційної працездатності, мати відповідні організаційній культурі моральні якості, бути організованим, відповідальним за власні та колективні результати трудової діяльності.

Для забезпечення формування та реалізації ефективної компонентної структури трудового потенціалу адміністративно-управлінському персоналу необхідно реалізувати такі основні завдання адміністративного менеджменту організації:

обрання претендентів на вакантні посади не лише за дипломами та іншими документами, що підтверджують рівень їх освіти та кваліфікації, а і на основі результатів тестування кожного претендента, враховуючи компонентну структуру трудового потенціалу персоналу організації;

впровадження в менеджмент організації системи стимулювання персоналу, яка буде враховувати результативність, як особистої, так і колективної праці та особистий внесок певного працівника в результати діяльності організації;

врахування в нормативно-правових документах, що регламентують діяльність організації, організаційно-економічних резервів підвищення продуктивності праці персоналу;

підвищення ефективності адміністративного управління в організаціях усіх організаційно-правових форм;

прийняття адміністрацією зважених управлінських рішень, що спрямовані не лише на оперативну та поточну діяльність, а і на стратегічний розвиток організації, що забезпечить її сталі позиції на ринку, зміцнення іміджу організації;

визнання того, що менеджмент організації є системою, яка має складні взаємозв'язки між її складовими на шляху від виявлення та формулювання проблем функціонування та розвитку організації, постановки цілей і завдань до реалізації управлінських рішень, спрямованих на усунення існуючих проблем і досягнення поставлених цілей;

прийняття управлінських рішень має базуватися на ґрунтовному вивченні та аналітичному підході до результатів реалізації цих рішень з забезпеченням ресурсної бази, необхідної для виконання управлінських рішень.

Основним ключовим елементом системи менеджменту організації є менеджер-адміністратор як суб'єкт адміністративної діяльності, в професійній діяльності якого, має бути врахована вдосконалена компонентна структура трудового потенціалу. На думку американських істориків менеджменту, А. Файоль є найбільш значною фігурою, який зробив суттєвий внесок в управління як науку в першій половині XX століття. Виходячи з основних принципів управління, які сформулював А. Файоль [5], менеджер-адміністратор, керівник організації або її структурного підрозділу має:

ефективно розподілити працю підлеглих,

відповідати за результати роботи підлеглих;

дотримуватися самому та вимагати від підлеглих встановлених в організації порядку та дисципліни, сумлінного виконувати свої посадові обов'язки та вимагати цього ж від підлеглих на основі нормативно-правових документів, що регламентують професійну діяльність персоналу;

організовувати працю підлеглих таким чином, щоб службові завдання одному виконавцю давав і контролював їх виконання лише один керівник,

забезпечувати узгодження особистих інтересів підлеглих із цілями діяльності та розвитку організації;

запроваджувати ефективну систему стимулювання результативної (продуктивної) праці персоналу;

забезпечувати раціональне співвідношення централізації та децентралізації управління;
попереджувати конфлікти, що можуть виникнути в організації, а в разі їх виникнення – справедливо їх вирішувати;
оцінювати професійно-кваліфікаційні якості підлеглих за результатами їх роботи;
забезпечувати постійність складу персоналу, який формує єдину команду, що вирішує ключові питання діяльності та розвитку організації;
підтримувати ініціативу підлеглих, якщо вона спрямована на досягнення цілей діяльності та розвитку організації;
забезпечувати єдність персоналу як єдиної команди;
бути позитивним прикладом для підлеглих.

Таким чином, врахування компонентної структури трудового потенціалу персоналу організації в процесі адміністративного управління вимагає від менеджера-адміністратора, перш за все, володіння професійними компетентностями, необхідними для ефективної організації, планування, мотивації, контролю, координації, регулювання діяльності підлеглих і усвідомлення необхідності чіткої регламентації бізнес-процесів в організації, а також використання системи оцінки якості результатів їх реалізації. Це дозволить формувати та вдосконалювати трудовий потенціал персоналу, який є основою сталого розвитку будь-якої організації.

Література

1. Новікова М. М. Системне управління трудовим потенціалом підприємства : монографія. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 212 с.
2. Амоша О. І. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні : соціальна експертиза : монографія / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова, В. П. Антонюк. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2006. – 208 с.
3. . Управління трудовим потенціалом : наукове видання / В. С. Пономаренко, В. М. Гриньова, М. М. Салун, М. М. Новікова, А. Г. Гольдфарб, І. А. Грузіна, О. М. Красносова, С. М. Самойленко, С. І. Струк. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 348 с.
4. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Л. В. Шаульська. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2005. – 502 с.
5. Henri Fayol. Administration Industrielle et Générale, 1916. Анри Файоль. Общее и промышленное управление. Перевод на русский язык: Б. В. Бабина-Кореня. – М., 1923. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. – 28.08.2012. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783>

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ КОМПЛЕКСІВ

ОБОЛЕНЦЕВА Л. В., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Сьогодні економічне зростання України неможливе без всебічного включення у міжнародний поділ праці за рахунок стимулювання розвитку потенційно конкурентоспроможних на світовому ринку галузей промисловості. Значним чинником економічного розвитку промисловості є спроможність вітчизняних промислових комплексів своєчасно реагувати на економічні, технічні і інформаційні зміни, що відбуваються в світі під впливом економічної інтернаціоналізації.

Динамічність сучасного середовища, у якому функціонують підприємства, вимагає від них швидко реагувати на зміни, приймаючи оперативні рішення, розробляючи й коригуючи тактичні дії та стратегічні наміри. Питання забезпечення конкурентоспроможності підприємств промислового комплексу в сучасних умовах економічної глобалізації

вважаються актуальною проблемою національного господарства України. Для ефективного вирішення цієї проблеми має бути досягнутий відповідний рівень якості промислової продукції з урахуванням витрат щодо його забезпечення.

Сьогодні Україна опинилася у дуже складній ситуації. З одного боку розвитку промисловості заважають: зношений стан техніко-технологічної бази виробництв, високий рівень плинності кадрів, незначний відсоток виробництва високотехнологічної продукції, нестача інститутів інноваційного розвитку і т. ін. З іншого – складність процедур фінансування процесів розвитку промисловості. Як показала практика, більшість українських підприємств не готові до оперативного ведення конкурентної боротьби.

Одним з основних питань розробки стратегії управління підвищенням конкурентоспроможності підприємства є визначення ключових факторів успіху. Серед основних груп таких факторів можна виділити технологічні фактори, фактори виробництва, фактори розподілу та маркетингу, рівень кваліфікації персоналу, можливості організації, її імідж та репутація.

Вивчаючи історію економічної думки щодо формування стратегії управління конкурентоспроможністю промислових комплексів можна виділити п'ять напрямів, що допомагають промисловим підприємствам формувати власні стратегії управління. До них відносяться:

Стратегії проникнення на ринок (захоплення ринку) використовуються, якщо ринки неповністю насичені продукцією даного підприємства і воно передбачає, що може досягти збільшення частки продаж своєї продукції на традиційних для нього ринках.

Стратегія розвитку ринку, яка передбачає виведення традиційної продукції на нові ринки. Її варто використовувати за умов швидкого розвитку галузі, в результаті якого з'являються нові ринки з недорогими і надійними каналами збуту, існують ресурси і можливості для розширення комерційних операцій підприємства та є запас виробничих потужностей.

Стратегія розвитку продукту означає збільшення обсягів продаж за рахунок покращення підприємством своєї продукції. Реалізація даної стратегії стає необхідною у випадку високих темпів розвитку галузі та швидких технологічних змін, коли основними конкурентами організації пропонується продукція кращої якості за співставимою ціною.

Стратегія диверсифікації передбачає, що підприємство одночасно займається і новими продуктами, і новими ринками. Перевагами даної стратегії є розподіл комерційного ризику за різними видами діяльності і галузями, що робить підприємство менш залежним від непередбачуваних факторів зовнішнього середовища.

Стратегія «негативного росту» має декілька різновидів: «стратегія скорочення», «стратегія ліквідації», «стратегія відторгнення».

Саме розробка стратегії управління конкурентоспроможністю дозволяє підприємству визначити напрям і спосіб його руху до поставленої мети.

Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств промисловості можна поділити на три організаційні етапи:

1) Стратегічний моніторинг. Інформація повинна відображати суперечливість економічного середовища, альтернативність тенденцій, протиріччя системи, економічних інтересів, ділових партнерів та конкурентів.

2) Врахування зовнішнього середовища. Етап передбачає оцінку нестабільності зовнішнього середовища, оцінку фактичного стану та його стратегічний аналіз для прогнозування на довгострокову перспективу. При цьому відбувається відхід від традиційних методів екстраполяції до методів математичного чи імітаційного моделювання, а також експертних оцінок. Якщо дослідження зовнішнього середовища базується на системному підході, то вивчення внутрішніх можливостей – на методі ситуаційного аналізу.

3) Мета ситуаційного аналізу. На цьому етапі необхідно дати інтегральну оцінку фактичному стану потенціалу підприємства. Економічна діагностика слугує основою для подальшої стратегічної діагностики можливостей підприємства, його самовизначеності та меж впливу на існуючих конкурентів.

З урахуванням результатів зовнішніх і внутрішніх досліджень розробляється система дій, зорієнтованих на конкретну ринкову ситуацію [1].

При розробці політики управління конкурентоспроможністю промислових підприємств необхідно дотримуватися певних умов:

дотримання високого науково-технічного рівня і ступеню удосконалення технологій виробництва;

використання новітніх винаходів та відкриттів;

впровадження сучасних засобів автоматизації виробництва;

вироблення конкурентоспроможної продукції, яка характеризується нормативними, технічними та економічними параметрами;

забезпечення фінансової стійкості підприємств, що визначається системою показників та коефіцієнтами ділової активності підприємств, поточної ліквідності, автономії та ін.

Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємств промислового комплексу включає одну або декілька узгоджених між собою стратегій. У будь-якому разі, в ролі основних елементів стратегії управління конкурентоспроможністю промислового підприємства виступають наступні її складові, так звані компоненти або параметри, які відображають поведінку підприємства як результат прийняття відповідних стратегічних управлінських рішень.

Формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємств промислового комплексу є досить складним процесом, що потребує високого рівня менеджменту. У першу чергу, формування стратегії базується на прогнозуванні окремих напрямів діяльності підприємств, зокрема, кон'юнктури споживчого ринку в цілому та окремих його сегментів. Складність цього процесу зумовлюється також тим, що при формуванні стратегії йде розширений пошук та оцінка альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень, які найбільш повно відповідають місії підприємства та завданням його розвитку. Певну складність формування стратегії управління конкурентоспроможністю становить те, що вона не є незмінною, а потребує періодичної корекції з урахуванням змін умов зовнішнього середовища та виникаючих нових можливостей для розвитку підприємств [2].

Сьогодні, логіка розбудови конкурентоспроможності промисловості, зокрема в регіональному аспекті, має відповідати викликам сучасних міжнародних економічних відносин. Сучасна динаміка міжнародних економічних відносин свідчить про посилення ролі колективних зусиль у формуванні симетричних відповідей на кризові явища світового ринку.

Сучасна світова система управління конкурентоспроможністю у промисловості спрямована на боротьбу за споживача продукції. За останні 35 років найважливішими досягненнями світового менеджменту промислових підприємств є фокусування виробництва на пріоритетах якості, ціни та сервісу. Широко використовується у виробничій практиці критерії загального контролю якості, за допомогою розроблених міжнародними організаціями стандартів; впроваджені концепції відновлення бізнес-процесів, проектування продукції, виробничих потужностей, трудового процесу [3].

На думку автора, сьогодні для України немає іншої альтернативи економічного розвитку як проведення рішучих дій з відновлення та модернізації промислового сектора національного господарства. Це, в свою чергу, вимагає розроблення та впровадження сучасної промислової політики, яка є інструментом управління конкурентоспроможністю промисловості країни та її регіонів [4].

Формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємств промислового комплексу є досить складним процесом, що потребує високої кваліфікації менеджерів. Формування стратегії базується на прогнозуванні окремих напрямів діяльності підприємств, зокрема, кон'юнктури ринку в цілому та окремих його сегментів. Складність цього процесу зумовлюється також тим, що при формуванні стратегії мова йде про розширений пошук та оцінку альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень, які найбільш повно відповідають місії підприємства та завданням його розвитку. Певну складність формування стратегії управління конкурентоспроможністю становить те, що вона є складним комплексом

принципів, чинників, методів, заходів, що забезпечують неухильне підвищення іміджу українських промислових підприємств на вітчизняному та світовому ринках.

Список використаних джерел

1. Чебанова Н.В. стратегічний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / Н.В. Чебанова, Л.Є. Ревуцька // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – 2015. – № 1. Серія „Економічні науки”. С. 73 – 79.
2. Самойлик Ю.В. Економічний механізм формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства / Ю.В. Самойлик // Вісник ЖДТУ. – 2010. - № 3 (53). Економічні науки. С. 94 – 98.
3. Оболенцева Л.В. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю підприємств промисловості регіону / Л.В. Оболенцева // Соціальна економіка. – Том 52, № 2 (2016). - С. 114 – 118.
4. Кондратенко Н.О. Світовий досвід управління конкурентоспроможністю промисловості країни та її регіонів / Н.О. Кондратенко, Л.В. Оболенцева // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Том 2, № 43 (2016). – С. 137 – 145.

АКТУАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ОСВІТИ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ

ОСТРОГЛЯД О. Г., асист.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Розвиток індустріального потенціалу України забезпечують її конкурентні переваги: потужна сировинна база, вигідне географічне положення, відносно низька питома вага витрат на оплату праці, нереалізований потенціал внутрішнього попиту на продукцію промисловості. Промисловість – технічно найдосконаліша галузь матеріального виробництва, основа індустріалізації економіки, яка має вирішальний вплив на розвиток продуктивних сил: засобів виробництва, а також людей, що здатні до праці, мають певні навички й знання і приводять у дію ці засоби та вдосконалюють їх. Будівельна галузь належить до системоутримуючих галузей народного господарства, завдяки яким розвивається економіка країни, розширюється її соціальна база, зростає світова конкурентоспроможність[1].

Матеріально-технічне забезпечення сучасних промислових підприємств здійснюється інноваційним технологічним обладнанням світових лідерів з виробництва машин та механізмів, а виробничі процеси базуються на сучасних технологіях, оскільки конкурувати на міжнародних ринках може лише продукт, створений за інноваційною технологією – це і якість товару, і його приваблива ціна. Сучасні технології та засоби виробництва знаходяться в постійному оновленні. Так, наприклад, обладнання для нанесення декору на плитку керамічну за останні 5 років перейшло від технологій нанесення малюнку шовкотрафаретними станками до цифрового нанесення, що забезпечує фотографічну якість зображення на плиті, надає можливості зовнішньої імітації будь-яких матеріалів (дерева, мармуру, каменю). З'явилися технологія та обладнання безударного пресування плитки керамічної, це надає можливості виробництва надвеликих розмірів плити довжиною до 5 метрів та шириною до 1,6 метра, що розширює можливості використання для архітектурного та нестандартного застосування плити керамічної.

В умовах розвитку сучасних промислових підприємств в Україні великої уваги набуває проблема підготовки закладами освіти кваліфікованих спеціалістів, які здатні освоювати інноваційні технології та бути адаптованими до вимог сучасного ринку праці, професійно виконувати завдання подальшого розвитку підприємств . Поточно-конвеєрне виробництво

промислових підприємств будівельної галузі потребує все менше обслуговуючого низько кваліфікованого персоналу, натомість з'являється потреба в кваліфікованих спеціалістах – це інженери – механіки, інженери-технологи, інженери-теплотехніки, інженери з автоматизованих систем управління виробництвом, інженери-електроніки, налагоджувальник (оператори) устаткування керамічного виробництва, інженери з якості, інженери-програмісти. Ці професії потребують володіння набором гнучких компетенцій, необхідних для роботи із інноваційними технологіями виробництва керамічних матеріалів.

У сфері професійної підготовки студентів надзвичайно важливим є тісний взаємозв'язок між сферами освіти і праці. Інвестори, що вкладають кошти в розвиток промисловості, мають потребу в забезпеченні своїх підприємств кваліфікованими кадрами, і готові допомагати університетам для підготовки фахівців «сучасного формату». Досвід співпраці навчальних закладів з промисловими підприємствами будівельної галузі можна спостерігати на прикладі діяльності будівельного факультету Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова. Так, в межах угоди про партнерство і співпрацю, в університеті створюється лабораторія «Архітектура будівельної кераміки», де розпочато встановлення сучасного лабораторного обладнання для проведення досліджень сировини, що застосовується в будівельній галузі, та випробувань якості готової продукції, зокрема плитки керамічної. Створення умов для підготовки фахівців нової генерації має здійснюватися шляхом організації комплексних заходів промислових підприємств та університетів, а саме:

- спільне удосконалення матеріально-технічної бази університетів;

- залучення до навчального процесу провідних фахівців промислових підприємств (за відповідною спеціальністю) для проведення лекційних і практичних занять, семінарів, керівництва виробничою і навчальною практиками, формування тем курсових робіт, дипломних та кваліфікаційних робіт, програм практик;

- залучення провідних фахівців підприємств до визначення форм і підходів до набуття передбачених стандартом вищої освіти компетентностей, розробка сертифікаційних, освітньо-магістерських програм та програм підвищення кваліфікації з урахуванням сучасних технологій виробництва, ноу-хау;

- організація процесу дуальної освіти;

- організація проведення практик студентів університетів на підприємствах, використання лабораторного обладнання промислових підприємств для проведення навчальних та науково-дослідних програм університетів;

- співробітництво у галузях промисловості, енергоефективності та залучення фахівців університетів до вирішення проектних та технологічних питань підприємств;

- кооперація щодо участі у проектах та програмах на державному, регіональному та муніципальному рівнях.

Таким чином, підготовка фахівців, що будуть затребувані та працевлаштовані на підприємствах промисловості має здійснюватися у тісній взаємодії і співпраці університетів з сучасними виробничими підприємствами, які на сьогодні являються носіями інноваційних світових технологій в виробничій сфері. Така співпраця дозволить отримувати якісну освіту студентам, отриманні знання будуть актуальні, а кваліфікація випускників буде відповідати вимогам сучасного ринку праці.

Література

1. УДК 338 Інноваційний розвиток будівельних підприємств як фактор підвищення конкурентоспроможності в ринкових умовах /Поспелов О.В., Шевченко В.С. // Строительство, материаловедение, машиностроение: Сб. науч. трудов. Вып.№ 75 . - Дн-вск., ПГАСА, 2014.- С 273-277.

2. УДК339.972:378+331.5, Р.М. Захарчин, 2013, Львівський інститут економіки і туризму. Гармонізація відносин вищої школи і ринку праці як необхідна умова інноваційного розвитку. Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НАВЧАННЯМ GOOGLE CLASSROOM

РУДА І. І., канд. екон. наук, доц.

Львівський державний університет внутрішніх справ

ПРОКОПИШИН О. С., канд. екон. наук, доц.

Національний аграрний університет

ВОЛЬНИХ А. І., студентка

Українська академія друкарства

Система управління персоналом підприємства включає (рис. 1.): типологію управління працівниками підприємства; фактори, які впливають на процес управління працівниками підприємства; показники оцінювання процесу управління працівниками підприємства та методи оцінювання процесу управління працівниками підприємств.

Система оцінювання процесу управління працівниками підприємства передбачає порівняння особистісних та професійних характеристик з відповідними стандартами, що передбачені в посадовій інструкції займаної посади. Очевидно, що працівники будь-якого підприємства відрізняються професійними та особистісними характеристиками, рівнем виконання посадових обов'язків та рівнем досягнення цілей підприємства [70, с. 24-31].

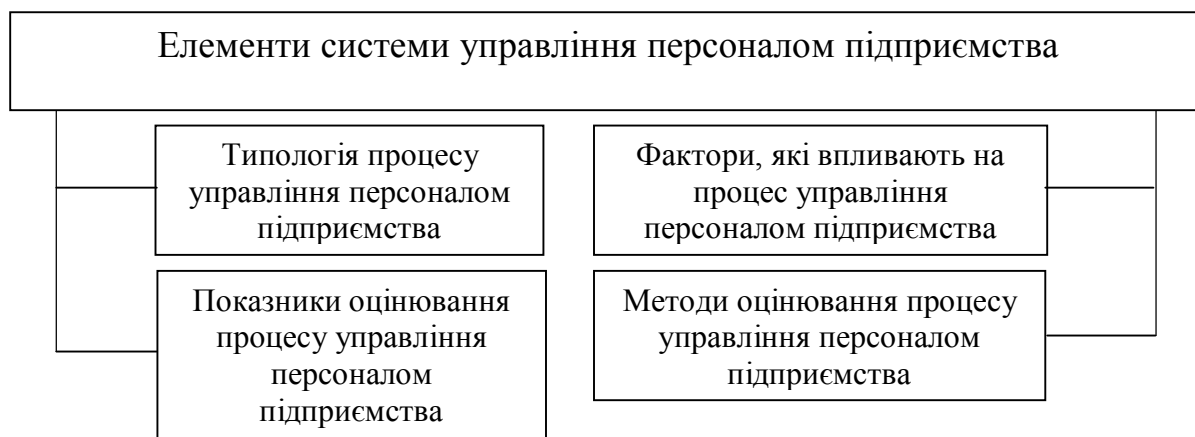


Рис. 1. Елементи системи управління персоналом підприємства

Оскільки, процес управління персоналом є явищем багатогранним, який динамічно розвивається стає зрозумілим, що його неможливо повністю передбачити. За таких обставин виникає потреба у належному управлінні ним. У науковій економічній думці немає єдиного бачення щодо процесу управління персоналом. На основі аналізування наукової літератури [2;5;9;24;26;32;60] на предмет управління персоналом, можемо підсумувати, що провідні дослідники розглядають управління персоналом як визначений процес, який передбачає послідовне виконання певних етапів. Слід зауважити, що у більшості науковців даний процес включає різну кількість етапів, але обов'язково розпочинається з ідентифікації персоналу, далі якісний та кількісний аналіз і завершується формуванням набору методів впливу на нього.

Сучасна молодь, яка прийшла на робочі місця на підприємства, належить до покоління Y, хоча вже частково прийшло у бізнес покоління Z. Покоління Y – це особи, які народилися в період 80-х до початку 90-х років, покоління Z – народжені між 90 і серединою 2000-х років,

тобто молодь, яка виросла на планшетах, мобільних телефонах та смартфонах, має усталену інформаційну платформу та певні психофізіологічні особливості.

Ці молоді люди (працівники) є ровесниками незалежності України, які пережили дві революції: Помаранчеву революцію та Революцію гідності (одні як учасники, інші як діти), що відклало у їхньому світогляді певний відбиток та надало цій категорії населення свої особливості, які потрібно враховувати при формуванні кадрового потенціалу підприємства.

Сьогодні кожен роботодавець при формуванні системи навчання персоналу повинен пам'ятати про особливості і категорії персоналу підприємства. Ця категорія молоді виросла на Інтернет-іграх, на Інтернет-спілкуванні та Інтернет-шопінгу, для них інтернет був і є основним джерелом інформації. Це добре чи погано, однозначно відповісти складно, бо є багато плюсів, але ще більше мінусів. Посилаючись на наукові дослідження І.Подік та Є.Ісаєвої, які зазначають, що «інформаційний потік, який продукується Мережею, настільки великий, що мозок молодих людей не у змозі впоратися з ним. Це призвело до індиферентності та абстрагування від постійного «інформаційного шуму» студентів покоління Z. Як наслідок, вони не розуміють (не чують) завдання з першого разу і повільніше опановують навчальний матеріал. Більшість з них вважають, що Google «знає» все, тому потрібно просто «загуглити» або запитати на професійному сайті. Вони не можуть збагнути, навіщо потрібно так інтенсивно вчитися, записувати і заучувати напам'ять великий обсяг інформації» [1; 2; 3], тому на практиці бачимо, що молодь, яка вливається в робочі колективи підприємств прагне швидкого результату, не завжди дослухається до наставників, не вміє аналізувати свої дії, не запам'ятовує масив інформації, надіючись на мобільний чи смартфон тощо.

Але підприємцю потрібно формувати колектив, гуртувати і вчити молодь, особливо, яка прийшла зі шкільної лави, тому менеджери підприємства повинні враховувати, що у покоління Z не розвинені комунікативні навички, адже вони з дитинства занурені у свій віртуальний світ, засвоюють інформацію поверхнево без цілісного уявлення про навколишнє середовище. Такі працівники зможуть обговорювати будь-які проблеми з віртуальними друзями, але не можуть відверто розмовляти з співробітниками, відстоювати свої думки та позицію, вникати в проблеми підприємства чи колективу, тобто розвивається проблема аутизації, не прямо виражена хвороба з клінічним діагнозом, а відображення тренда еволюції людства.

На підприємстві сьогодні не має шкіл наставників, бо їх сприймають як пережитки минулого, колективи групуються здебільшого по виробничих потребах і мало хто з власників ставить наголос на моральному гуртуванні працівників, на вниканні в їх проблеми, на створенні єдиної виробничої родини. На підприємствах можна використовувати цілу низку способів і методів навчання персоналу, вивчаючи їх можливості, інвестуючи в них і забезпечуючи в майбутньому повну віддачу. В даному випадку ми цілеспрямовано беремо навчання молоді категорій «Y» та «Z», яким не цікавими будуть звичайні лекції та семінари, які не хочуть багато писати, читати навчальні посібники та вчити напам'ять великі обсяги інформації, однак які дуже допитливі, здатні отримувати перехресну освіту завдяки перманентній звичці переходити за гіперпосиланнями й опрацьовувати інформацію з різних сфер життєдіяльності, енергійні, швидко мислячі та активно генеруючі нові ідеї, і пропонуємо розглянути для навчання Google Classroom.

Система Google Classroom характеризується низкою наявних переваг, а саме: 1) доступ до отримання матеріалів з будь-якого місця; 2) дистанційне виконання завдань та можливість інтерактивної перевірки їх; 3) створення індивідуальних чи групових завдань для кожного учасника навчального процесу та можливість його скерування за призначенням; 4) спільна робота над завданням членами навчальної групи; 5) спілкування у режимі реального часу. Особливо вигідною та зручною є система управління навчанням Google Classroom, адже основні вимоги – це наявність Інтернету та підключення до нього, браузера та розповсюдженої операційної системи, реєстрація поштової скриньки кожного учасника на Gmail і отримання ключа доступу, який Google Classroom генерує для кожного класу.

Для створення навчального класу у Google, менеджер з персоналу, який займається навчанням персоналу (якщо є така можливість утримання менеджера з персоналу, який займається навчальним процесом, якщо ні по угоді – тренер з спеціалізованої компанії чи викладач з навчального закладу) має створити безкоштовний обліковий запис в Google Suite for Education.

Банк даних Google Classroom наповнюється завданнями з дисципліни, лекціями та практичними завданнями, схемами і таблицями, корисними посиланнями за тематикою на підручники, посібники, нормативно-правові акти, інтернет-ресурси, відеоматеріали тощо. За матеріалами сайту Google for Education нами згруповано основні особливості системи управління навчання Google Classroom (рис.2) [4].

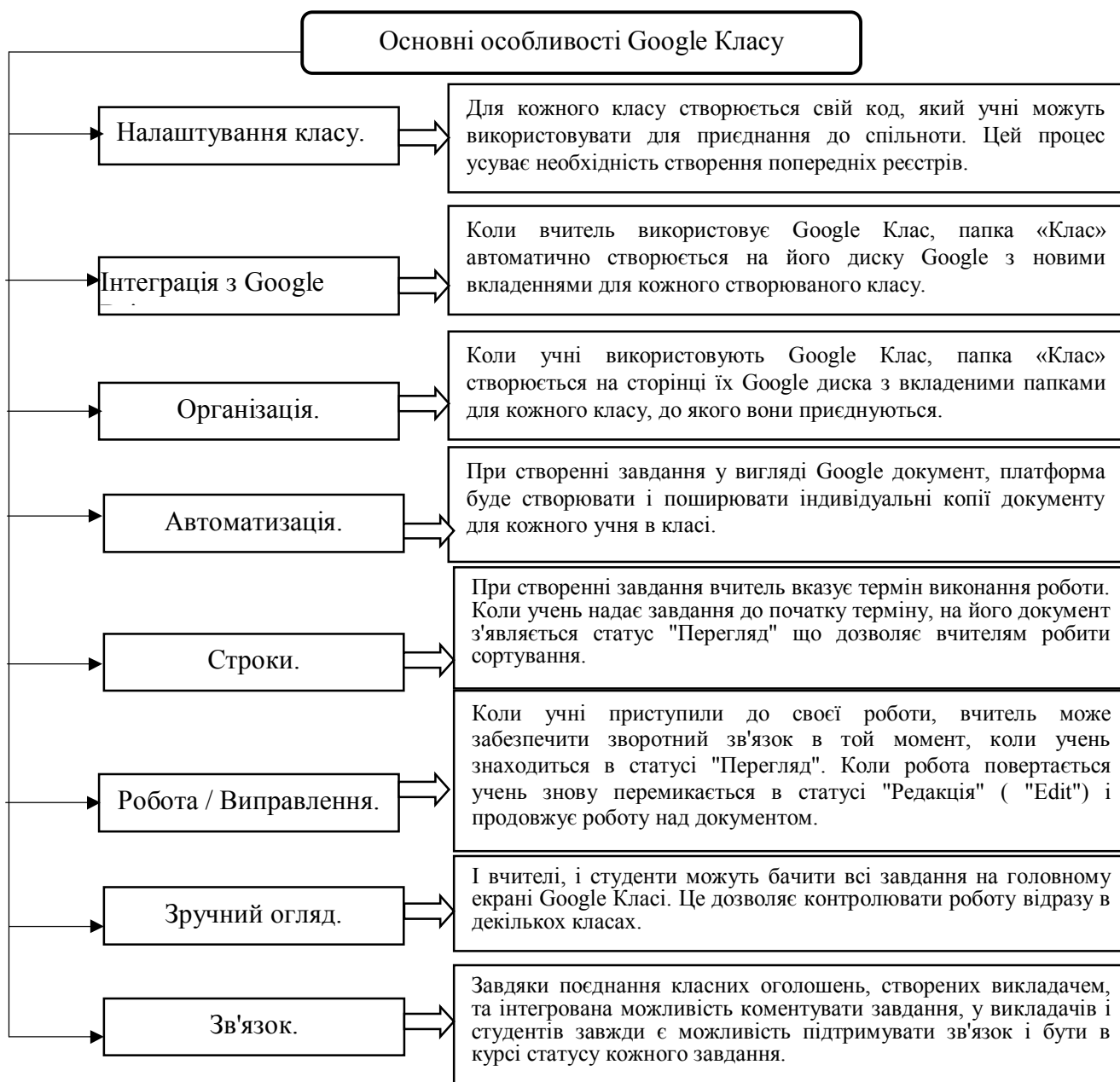


Рис. 2. Основні особливості системи управління навчання Google Classroom

*Зроблено авторами за матеріалами сайту Google for Education

Отже, така доступність матеріалів занять дасть можливість ще раз їх переглянути й осмислити, дозволить забезпечити необхідні умови для найкращого засвоєння матеріалу, дасть можливість дистанційно проводити навчання персоналу.

Список використаної літератури

1. Подік І.І. Сервіси Google у навчанні студентів покоління Z / І.І.Подік // Інформаційні технології і засоби навчання, 2017, Том 60, №4. – С.264-274.
2. Исаева Е. Новое поколение студентов: психологические особенности, учебная мотивация и трудности в процессе обучения первого курса / Е.Исаева // Медицинская психология в России, N 4 (15), 2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mprj.ru/archiv_global/2012_4_15/nomer/nomer20.php.
3. Опанасенко Ю. Покоління Z: нові виклики для освіти / Ю.Опанасенко // матеріали Обласної наук.-практ. інтернет-конф. «Нова грамотність у цифровому столітті». - Черкаси, 2016, с. 51-54.
4. Сайт Google for Education. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://newtonew.com/web/vvedenie-v-google-classroom>

ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ

САМОЙЛЕНКО І. О., канд.екоп.наук, доц., ВЛАСОВА Д. М., студ.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Ступінь розвитку економіки та, відповідно, рівень життя населення будь-якої країни безпосередньо пов'язані з кількістю енергії, що споживається. Якщо донедавна головним чинником розвитку економіки було збільшення споживання матеріальних і енергетичних ресурсів, то найактуальнішим питанням сьогодення є підвищення ефективності їх використання. Від часів колишнього СРСР Україна, успадкувала винятково енерговитратну економіку і в промисловості, і в житлово-комунальному господарстві (зокрема в електроенергетиці), з енергоємністю одиниці продукції в 5-8 разів вищою ніж в розвинутих країнах світу, з ВВП вищим у 2,5-3 рази порівняно з більшістю країн ЄС (рис. 1).

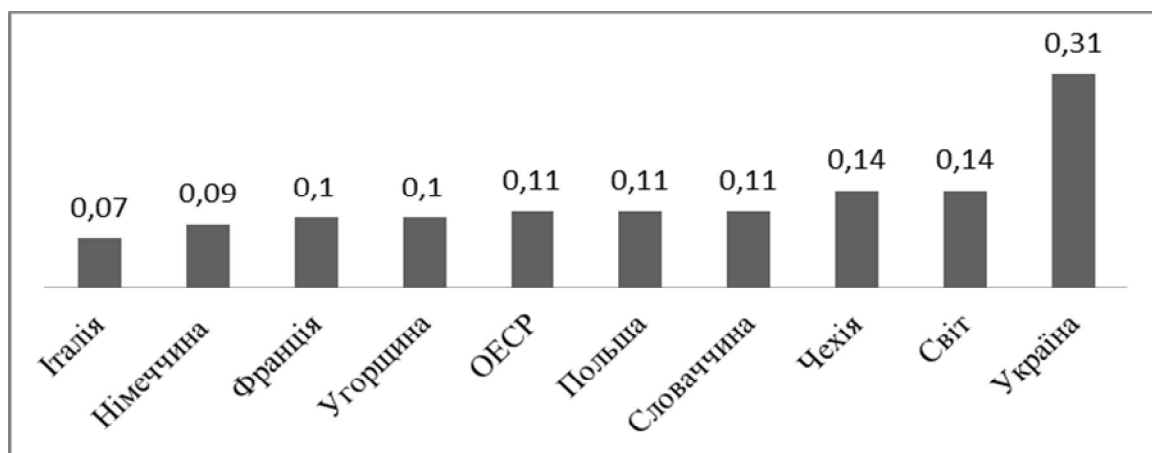


Рисунок 1 – Енергоємність ВВП у 2014 році ЗППЕЕ/ВВП (ПКС), т н.е./\$1 000 [1]

Зважаючи на той факт, що підприємства електроенергетики відіграють системоутворювальну роль у розвитку ПЕК, їхня енергоефективна діяльність перетворюється на визначальний фактор формування енергоефективної моделі економіки країни загалом і ПЕК зокрема. Мова йде з-поміж іншого про досягнення цільових показників енергоспоживання, затвердження програм енергозбереження, упровадження системи енергетичного менеджменту.

Функціонування системи енергетичного менеджменту спрямоване на досягнення високих показників ефективності підприємств електроенергетики. При цьому під функціонуванням

будь-якого об'єкта розуміється уся виробнича, планова, господарська, інформаційна та організаційна діяльність здійснювана в процесі постійної і безупинної взаємодії цього об'єкта з зовнішнім середовищем.

Виконання цих завдань вимагає раціоналізації системи управління енергетичним господарством, зокрема [2]:

Забезпечення керівництва підприємства рекомендаціями і методами щодо перспективного і поточного планування енергетичного господарства і оперативного управління ним, що є необхідним для прийняття економічного обґрунтованих рішень;

Поліпшення організаційної структури енергетичного господарства шляхом чіткого розподілу функцій і завдань, розв'язуваних в окремих його службах;

Обґрунтування шляхів і методів господарського розрахунку усередині енергетичного господарства і визначення його ролі у формуванні основних показників господарської діяльності підприємства;

Підвищення швидкості та вірогідності обробки облікової інформації;

Збільшення надійності роботи виробничих підрозділів підприємства за рахунок підвищення якості енергопостачання і забезпечення ефективного ремонтного обслуговування енергетичного устаткування;

Поліпшення матеріально - технічного постачання всіх ланок енергетичного господарства;

Зміцнення координаційних зв'язків з іншими підсистемами підприємства.

Ефективне вирішення цих питань може бути забезпечене тільки за умови повноцінної участі енергетичного менеджменту в системі управління енергоефективністю підприємства. Забезпечення цих напрямків удосконалення управління досягається за рахунок чіткої структуризації окремих розв'язуваних завдань, повного ув'язування їх між собою в часі й у просторі, алгоритмізації методів рішення, упорядкування та раціоналізації документообігу.

Варто зауважити, що енергетичне господарство, що бере безпосередню участь у процесі виробництва енергетичної продукції (тим самим впливає на функціонування основної виробничої системи підприємства) відзначається високою капіталоємністю, що вимагає всебічного техніко-економічного аналізу завдань, пов'язаних з виробництвом енергії і використанням енергетичних ресурсів. Тому, обґрунтування шляхів розвитку і способів управління енергетичним господарством безпосередньо позначається на ефективності усієї виробничої системи.

Упровадження єдиної системи енергетичного менеджменту й організація її роботи передбачає наявність таких елементів: організаційна структура (персонал, мотивація, навчання); регламентовані бізнес-процеси, методологія, документальне забезпечення її інструментів; ресурси – інформаційно-аналітичний портал.

Варто зазначити, що впровадження та розвиток єдиної системи енергетичного менеджменту є одними з головних чинників конкурентоспроможності будь-якого підприємства в довгостроковій перспективі, оскільки забезпечують підвищення ефективності та надійності надаваних послуг. Ефект від упровадження такого підходу можна отримати лише за умов правильної організації процесу як на загальнокорпоративному рівні, так і кожної виробничої одиниці. Підґрунтя єдиної системи енергетичного менеджменту складають локальні нормативні акти різного рівня, об'єднані в систему, а основними напрямками є розвиток і технологічне оновлення науково-технічного потенціалу підприємства, підвищення ефективності, надійності та безпеки активів.

Створення підсистеми управління також пов'язане з упорядкування роботи й організаційної структури служби головного енергетика, підвищенням оперативності управління, збільшенням надійності енергопостачання підприємства, що забезпечує подальше зростання ефективності і культури виконання всіх управлінських функцій підприємства. Усе це дозволить скоротити витрати на енергетичне господарство підприємства і підвищити коефіцієнт ефективного використання енергії, призведе до підвищення обґрунтованості запланованих рішень, зниження капітальних вкладень і експлуатаційних витрат за рахунок прийняття обґрунтованих оптимальних рішень.

Список використаних джерел

1. Енергетична галузь України: підсумки 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2017_ENERGY-FINAL.pdf
3. Енергозбереження та енергетичний менеджмент: Навчальний посібник/ Бакалін Ю.І. – 3-є вид., перероб. та доп. – Харків : БУРУН і К, 2006. – 320 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

СЛІПА О. З., здобувач,
КУХАРСЬКА Л. В., аспірант
БЛАГА Н. В., канд. екон. наук, доц.,
Львівський державний університет внутрішніх справ

На сучасному етапі розвитку економічних відносин кадрова безпека займає головне місце серед інших елементів системи безпеки, оскільки включає весь комплекс заходів, спрямованих на запобігання й усунення ризиків і загроз, а також негативних для економічного стану підприємства наслідків, пов'язаних з роботою й поведінням персоналу, його інтелектуальним потенціалом, трудовими відносинами в цілому. Незважаючи на існування значної кількості досліджень у соціальній та економічній сферах життєдіяльності, багато питань, пов'язаних з оцінкою та розвитком кадрової безпеки, формуванням її складових в умовах конфліктного середовища з теоретичної та практичної точок зору є недостатньо обґрунтованими.

Необхідність забезпечення кадрової безпеки пов'язана з високим рівнем вірогідності і масштабом як майнових, так і немайнових втрат сучасної організації, причини яких мають пряме відношення до її персоналу. Розглядаючи елементи кадрової безпеки слід приділити увагу основним причинам її послаблення. Так, в роботах вчених [1, с. 229; 2, с. 104], визначені наступні причини за якими «людський чинник» перетворюється на реальну загрозу кадровій безпеці організації: причини ідеологічного характеру – помилкові соціальні ціннісні орієнтири власників і топ-менеджерів конкретної організації, що примушують ігнорувати необхідність реалізації соціально орієнтованої кадрової стратегії; причини політичного характеру – конкретні помилки, допущені при розробці і в процесі реалізації кадрової стратегії; причини соціально-економічного характеру – рівень основної і додаткової оплати праці, а також соціальної підтримки, який не задовольняє співробітників; причини психологічного характеру – особисті проблеми співробітника, відсутність антистресової підтримки з боку працедавця або необхідних особових якостей безпосереднього керівника; причини морального характеру – початкова відсутність у працівника необхідних морально-етичних якостей або його «зустрічна реакція» на непорядне відношення з боку працедавця; причини національного характеру – національний трудовий менталітет українців, особливості якого визначають вірогідність реалізації багатьох загроз кадровій безпеці (від несанкціонованих керівником ризикованих інновацій до дрібних розкрадань його майна, що виправдовуються бажанням відновити «соціальну справедливість»); причини природного характеру – різкі зміни погодних умов, які роблять негативний вплив на самопочуття працівника, отже, на його працездатність і на загальний психологічний стан; причини техногенного характеру.

Наведені причини порушення кадрової безпеки не відображають принципові відмінності середовища, в якому на сьогоднішній день працюють підприємства. Мається на увазі значна кількість конфліктів на всіх рівнях ієрархічної структури, недобросовісна конкуренція, швидкі темпи зростання інфляції, неефективне державне регулювання економічних процесів. Все це призводить в кінцевому результаті до надзвичайної мінливості та невизначеності зовнішнього середовища, а отже, і до непередбачуваних та абсурдних дій з боку представників внутрішнього середовища організації. Що мається на увазі під «відсутністю

антистресової підтримки з боку працедавця» в причинах психологічного характеру є зовсім незрозумілим.

Тобто, іншими словами, працедавець підтримує працівників лише стресами. Скоріш за все автори саме в цій групі причин і відзначають значний вплив конфліктного середовища на кадрову безпеку підприємства, але в досить абстрактній формі. В сучасних умовах господарювання все великої цінності для більшості підприємств набувають нематеріальні активи, тобто інформація (маркетингові програми розвитку, бази даних про клієнтів, використовувані ексклюзивні технології і т. п.), значна частина якої має конфіденційний характер.

Очевидно, що розголошення такої інформації нелояльним співробітником здатне нанести його працедавцю значний, а іноді і непоправний збиток. Він може мати найрізноманітніший характер – від прямих збитків в результаті нереалізованого через просочування інформації проекту до втрат немайнового, іміджевого характеру – в результаті втрати довіри з боку клієнтів, інформація про діяльність або фінансовий стан яких була розголошена нелояльним співробітником. Говорячи про об'єкти і суб'єкти кадрової безпеки, необхідно відзначити, що працівники підприємства в даному випадку можуть бути позиціоновані одночасно в як об'єкти і як суб'єкти потенційних загроз. Співробітник організації може стати об'єктом такої загрози з боку конкуруючої організації, як схильність його до порушення довіри працедавця у формі розголошення конфіденційної інформації.

Для цього можуть використовуватися різноманітні методи (підкуп, шантаж і т.д.) [3, с. 216]. У випадку якщо він прийме пропозиції конкурента свого працедавця, то його статус автоматично зміниться. З об'єкту загрози кадровій безпеці вказаний працівник перетвориться на її суб'єкта, а об'єктом виступатиме вже інформаційна безпека відповідної організації. Виключенням з останнього правила є ситуація, при якій майновий або немайновий збиток, нанесений організації її співробітником, є наслідком незлого наміру, а безвідповідальності, тобто ігнорування винним в збитку співробітником відповідних вимог працедавця в області забезпечення безпеки.

Об'єктом кадрової безпеки можна вважати також негативні ризики й загрози, пов'язані з діяльністю персоналу. Безпека функціонування організації забезпечується комплексом заходів правового, організаційного і технічного характеру. Останніми роками в забезпеченні економічної безпеки організації все більшу роль відіграє система управління персоналом. З одного боку, актуальним є завдання захисту персоналу від нанесення йому матеріального, морального або фізичного збитку, з іншого боку, захист організації від випадкових або навмисних дій співробітників, які проявляються, в першу чергу, внаслідок виникнення ризиків і загроз, які негативно впливають на кадрову безпеку підприємства, тому, слід приділити значну увагу в даному дослідженні конкретизації потенційних ризиків та загроз кадрової безпеки, які необхідно постійно переглядати і доповнювати для точнішої керованості даним процесом.

У вітчизняних умовах вірогідність практичної реалізації загроз з кадрового напрямку діяльності значно вища, ніж в країнах з ринковою економікою. Можна відзначити дію двох груп чинників. Перша – не залежить від конкретних організацій працедавців, наприклад, трудова ментальність, характерна для українців. Друга – прямо пов'язана з діяльністю підприємства і виявляється в неефективній системі управління її персоналом [4, с. 11].

Використовуючи слово «загроза», автори найчастіше не дають його визначення, за виключенням, мабуть, Н. Матусова, який поняття «загроза» розглядає як «такі зміни в зовнішньому або внутрішньому середовищі, які приводять до небажаних змін предмету безпеки (підприємства)» [5, с. 54] і приводить класифікацію загроз. Абсолютно неясно, звідки беруться загрози кадровій безпеці підприємства, виникають вони стихійно, виявляючись тільки на емпіричному рівні. Але якщо це так, тоді навряд чи можлива взагалі якась система протидії ним. Для правильного розуміння своєї ролі в забезпеченні життєдіяльності підприємства кадрова служба повинна мати відповідні повноваження щодо гарантування економічної безпеки. Адже кадрові служби - це не відділи кадрів радянських часів, не

механізм із приймання на роботу і звільнення, це один із найважливіших ресурсів підприємства, що забезпечує його стійкість на ринку.

Крім того, спроба визначити кадрову безпеку підприємства в подібному аспекті страждає механістичністю, оскільки створює видимість, що підприємство і загрози його діяльності є розрізненими явищами, не пов'язаними між собою за своєю природою. Однак, фактично, загрози діяльності підприємства виникають в тому ж середовищі, в якому функціонує і само підприємство, тобто в конфліктному середовищі. Таким чином, загрози кадровій безпеці, спираючись на результати обробки наукової літератури [1-7], доцільно поділити на окремі класифікаційні ознаки (рис. 1).



Рисунок 1. Класифікація загроз кадровій безпеці підприємства

Отже, враховуючи можливість передбачати ризики чи загрози, доцільно виділити передбачувані та непередбачувані небезпеки. В умовах конфліктного середовища значно переважають за кількістю непередбачувані загрози.

Саме від ефективності управління кадровою безпекою, фактично, залежить загальний рівень безпеки, а відтак особливої важливості набуває розробка відповідного механізму забезпечення кадрової безпеки в системі економічної безпеки підприємства. Окрім того, пріоритетність розгляду в подальшому саме кадрової безпеки зумовлена сучасною роллю людського чинника у світовій економіці.

Список використаної літератури

1. Струсевич О.С. Особливості стимулювання творчої праці на підприємстві / О.С. Струсевич, Н.О. Подлужна // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери. Т. 2. – Донецьк: ДонНТУ, 2010. – С. 229-231.
2. Туленков М. Особливості управління кадровим потенціалом сучасної організації // [довідник кадровика]/ Туленков М. – 2007. – №3. – С. 102-108.

3. Управление персоналом: учебное пособие / Под ред. Ф.В. Зиновьева. – Симферополь, 1993. – 236 с.
4. Гаевська Л.М. Економіка та організація діяльності фірми: Навчальний посібник/ Гаевська Л.М. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2000. – 164 с.
5. Матусова Н. Ключи к эффективной мотивации персонала/Матусова Н. – МЕНЕДЖЕР по персоналу № 3/2008.- 52-56 с.
6. Доронина М.С. Управление мотивацией: Научное издание/ Доронина М. С., Наумик Е. Г., Соловьев О. В. - Харьков: Изд. ХНЗУ, 2006. - 240 с.
7. Живко З. Б. Убезпечення підприємств високотехнологічного сектору економіки : інформаційні аспекти співпраці органів внутрішніх справ і служб безпеки ПВДСЕ / З. Б. Живко, О. З. Сліпа // Науковий вісник ЛьвДУВС. Серія економічна / головний редактор В.В.Середа. – Львів: ЛьвДУВС, 2015. – Вип. 1. – С.89 – 98. (268 с.)

ВИБІР СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

СМІРНАЯ С. М., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова

Питання безпеки бізнесу за умови нестабільного існування підприємств набуває вкрай важливого значення в період реформування економічної системи. Значна кількість ризиків та небезпек різноманітного походження можуть спричинювати певні загрози діяльності вітчизняних підприємств як на теперішньому етапі реформування, так і впливати на рівень потенціалу розвитку суб'єкта господарювання в майбутньому. Зважаючи на це, актуальним є обґрунтування вибору стратегії безпеки суб'єктів господарювання, здатної сприяти ефективній адаптації підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища, виявленню і попередженню реальних та потенційних загроз безпековому стану підприємства, мінімізації негативних наслідків економічного ризику, а також підтримці фінансової стабільності при здійсненні поточної діяльності та у довгостроковій перспективі.

Зазначений пріоритет сталого й безпечного розвитку суб'єктів господарювання цілком узгоджується з головною метою фінансово-економічної безпеки підприємства та має бути покладений в основу вибору безпекової стратегії їх діяльності. Так, вітчизняні науковці, які здобули значних доробок у безпековій царині, в роботі [1] визначають, що «головна мета фінансово-економічної безпеки підприємства – це забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку і зростання в майбутньому». Отже, задля досягнення поставленої мети фінансово-економічної безпеки підприємства визначальним є вибір і реалізація такої стратегії безпеки, яка при забезпеченні ефективної діяльності суб'єкта господарювання за умови досягнення запланованих фінансових результатів гарантує його стабільне й максимально ефективне функціонування в теперішньому періоді та високий потенціал розвитку в майбутньому.

Значну увагу питанням економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності приділено в численних працях вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема, авторами таких досліджень є: О. Барановський, З. Варналій, Т. Іванюта, Г. Козаченко, В. Кредісов, О. Ляшенко, Т. Момот, Є. Овчаренко, Ю. Погорелов, М. Тумар та ін. Проте подальшої деталізації вимагає процес вибору стратегії фінансово-економічної безпеки підприємств за умови здійснення економічних реформ.

Для досягнення цілей бізнесу з огляду на дотримання нагальних вимог сталого й безпечного розвитку обов'язковими умовами, що створюють сприятливе середовище, є проведення такої політики безпеки підприємства, котра дозволяє виконувати виробничу програму, виробляти конкурентоспроможну продукцію, підвищувати ефективність виробництва, отримувати необхідний рівень прибутку, збільшувати ринкову вартість

підприємства (в якості забезпечення реалізації головного фінансового інтересу підприємства в ринковій економіці). З цієї точки зору у відповідності до політики безпеки, що проводиться, система фінансово-економічної безпеки підприємства будується на засадах стратегії безпеки, під якою слід розуміти сукупність найважливіших рішень (генеральний план дій), спрямованих на забезпечення прийняттого рівня безпеки функціонування підприємства тепер і в довгостроковій перспективі.

Стратегія фінансово-економічної безпеки є частиною загальної стратегії підприємства і розглядається як певний тип економічної політики суб'єкта господарювання у безпековій сфері. Серед наукових поглядів щодо типологізації стратегії безпеки за її змістом [1, 2] найбільш поширеним є підхід, що орієнтований на протидію, захист та реагування. Згідно з ним в узагальненому вигляді дослідники з безпекології виділяють такі типи стратегії безпеки:

стратегія попереджувальної протидії зовнішнім та внутрішнім загрозам підприємницькій діяльності, орієнтована на прогнозування можливих небезпек, цілеспрямоване дослідження потенційних і реальних загроз безпековому стану суб'єкта господарювання спеціально створеними службами безпеки підприємства, попереджувальне управління ризиками, недопущення зниження рівня фінансово-економічної безпеки підприємства за рахунок прийняття превентивних заходів;

стратегія негайного реагування на загрози (адекватної відповіді ризикам), спрямована на послаблення негативних наслідків ризиків, що виникають, та мінімізацію завданої шкоди підприємству і спробу відновити фінансово-економічну безпеку до попереднього рівня;

стратегія захисту суб'єкта господарювання та його законних прав і інтересів у сфері підприємницької діяльності, пов'язана зі збереженням майна підприємства, його ресурсів, захистом інформації, а також забезпеченням фізичної охорони персоналу.

Як правило, вибір стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства може певним чином поєднувати в собі окремі елементи зазначених типів безпекових стратегій.

Стосовно побудови ієрархії зазначених типів стратегій безпеки слід зазначити, що з урахуванням тією чи іншою мірою певної специфіки ведення бізнесу, особливостей здійснення окремих видів підприємницької діяльності та відмітних рис запровадженої на підприємстві системи фінансово-економічної безпеки, здебільшого пріоритетним уявляється вибір такого типу безпекової стратегії, котра здатна забезпечувати попереджувальне управління рівнем фінансово-економічної безпеки підприємства на основі прогнозування та завчасного виявлення небезпек та загроз діяльності підприємства в ході проведення цілеспрямованої роботи спеціально сформованими безпековими підрозділами підприємства щодо формування сприятливих умов для підприємницької діяльності. На користь такого твердження свідчать комплексні дослідження щодо доцільності застосування попереджувального типу управління економічною безпекою підприємств [3], які доводять певний економічний ефект та іміджеві вигоди від прийняття превентивних заходів управління в системі економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. Слід зауважити, що вибір безпекової стратегії попереджувальної протидії зовнішнім та внутрішнім загрозам підприємницькій діяльності, безумовно, є бажаним та ефективним, хоча в практиці господарської діяльності, на жаль, не завжди є таким, що легко реалізується в загальній системі менеджменту, оскільки вимагає глибокого усвідомлення важливості проблеми збереження і підтримки належного рівня фінансово-економічної безпеки підприємства за умови втілення економічних реформ на теперішньому етапі та досягнення прогресу в майбутньому періоді, а також потребує значних зусиль щодо підбору кваліфікованого управлінського персоналу, здатного сучасними методами здійснювати керування у безпековій сфері.

Отже, при виборі стратегії фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання необхідно виходити, насамперед, із незаперечного постулату щодо світового визнання невідворотності вибору в якості стратегічного напрямку подальшого розвитку суспільства пріоритету сталого й безпечного розвитку.

Подальшими науковими розробками за зазначеним напрямком досліджень є вибір тактичних засобів щодо ефективної реалізації безпекової стратегії суб'єктів господарської діяльності та обґрунтування їх застосування за умови здійснення економічних реформ.

Література

1. Момот Т. В. Фінансово-економічна безпека: стратегічна аналітика та аудиторський супровід: монографія / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова; за заг. ред. д-р екон. наук, проф. Т. В. Момот. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 340 с.
2. Тумар М. Б. Основи економічної безпеки підприємства: навч. посіб. / М. Б. Тумар. – К.: «Хай-Тек Прес», 2008. – 232 с.
3. Смірная С. М. Організаційно-економічне забезпечення екологічної безпеки підприємств виробничої сфери: монографія / С. М. Смірная. – Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2007. – 242 с.

СОЗДАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА МИКРОУРОВНЕ

СОТНИКОВ В. И., канд. экон. наук, доц.
Харьковская государственная академия культуры

Выбор инновационной стратегии на предприятии является залогом успеха инновационной деятельности. В условиях рыночной экономики предприятию не достаточно иметь хороший продукт, оно должно внимательно следить за появлением новых технологий и планировать их внедрение, чтобы не отстать от конкурентов.

Инновационная стратегия, будучи составной частью общей корпоративной стратегии, представляет собой целенаправленную деятельность по определению важнейших направлений, выбору приоритетов перспективного развития предприятия и выработке требуемого для их достижения комплекса мероприятий. Разновидности общего корпоративного развития в системе стратегий сводятся к трем основным типам: наступательная, оборонительная и имитационная [2, с.7].

Наступательная стратегия направлена на развитие наиболее перспективных с долгосрочной точки зрения сфер хозяйствования предприятия. К основным целям стратегии можно отнести:

- занятие лидирующих позиций на рынке;
- вывод на рынок нового продукта;
- увеличение доли рынка;
- диверсификация деятельности.

Оборонительная стратегия предполагает сосредоточение и поддержку существующих направлений бизнеса. Основные цели стратегии сводятся к следующему:

- держаться вплотную за лидером, заимствуя его новшества и сохраняя рыночную долю;
- рационализация системы сбыта;
- лидерство в ценообразовании;
- продвижение товара на том же рынке.

Имитационная стратегия применяется в силу сложившихся внешних конъюнктурных или внутренних структурных причин, приведших предприятие к критической ситуации. Эта стратегия ставит перед собой следующие задачи:

- использование новых технологий, в том числе на основе приобретения лицензий;
- снижение удельных издержек;
- получение максимального дохода;
- отказ от неэффективных производств.

Разработка общей стратегии начинается с формулировки основных целей и задач предприятия, их постановка играет важную роль в связях с внешней средой.

В рамках общей методологии управления инновационным развитием промышленных предприятий требуется решить комплекс задач, связанных с выбором стратегий развития. Основополагающим инструментом является модель позволяющая на основе эндогенного и экзогенного подходов применять экономически обоснованные стратегии инновационного развития.

Для практической реализации данной модели необходимо выполнить следующие основные действия (шаги)

Шаг 1. Определить основные параметры внутренней среды, оказывающие существенное влияние на инновационную активность предприятия в целом и на инновационный потенциал в частности. Провести оценку инновационного потенциала промышленного предприятия.

С точки зрения системного подхода под инновационным потенциалом следует понимать, во-первых, наличие в структуре сложной производственной системы следующих групп элементов: ресурсной, функционально-организационной, результирующей. Во-вторых, меру готовности организации к инновационной деятельности. Среди основных параметров, по которым следует оценить уровень инновационного потенциала (низкий или высокий), можно выделить следующие:

- техническая оснащенность;
- готовность сотрудников к инновациям;
- способность организации к разработке и освоению инноваций;
- организационная расположенность к инновациям;
- наличие опыта разработки инноваций;
- эффективность инновационного процесса.

Шаг 2. Определить основные показатели внешней среды, оказывающие существенное влияние на инновационную активность предприятия в целом и на инновационный климат в частности. Провести оценку инновационного климата. О состоянии инновационного климата можно судить по различным показателям, большинство из которых публикуются органами государственной статистики. Среди основных достаточно выделить следующие важнейшие макроэкономические показатели:

- объём и темпы роста валового внутреннего продукта;
- валовые инвестиции;
- размеры экспорта и импорта;
- индексы цен;
- денежная масса (денежные агрегаты);
- уровень конкуренции.

Шаг 3. Провести оценку инновационной активности предприятия на основе многоуровневой системы критериев, на первом уровне которой предлагается рассматривать инновационный климат и инновационный потенциал.

Шаг 4. На основе проведенного анализа определить приоритетное направление инновационного развития.

На рисунке 1 показана матрица выбора стратегии инновационного развития в зависимости от состояния инновационного климата и инновационного потенциала.

В данной концептуальной модели предлагаются четыре стратегии. В основе выбора стратегий лежит уровень инновационной активности промышленного предприятия, характеризующий его инновационные возможности развития.

При низком потенциале предприятия и неблагоприятном инновационном климате предлагается использовать «Стратегию инновационного роста». Следует заметить, что в сложившихся условиях одна из задач эффективного функционирования промышленного предприятия - совершенствование системы управления предприятием, направленное на повышение эффективности производственной деятельности за счёт сокращения затрат и оптимизации существующих производственных мощностей. Ключевая роль в данном случае

отводится процессным инновациям в силу того, что инновации такого рода основываются на использовании нового производственного оборудования или новых методов организации производственного процесса. Такие инновации нацелены, как правило, на повышение эффективности производства.

Инновационный потенциал	Высокий	Стратегия технического прорыва - совершенствование системы проектного управления; -технологические, продуктовые инновации	Стратегия инновационного прорыва - совершенствование механизма инновационного развития; -технологические, организационные, маркетинговые инновации
	Низкий	Стратегия инновационного роста - повышение эффективности производственной деятельности; - процессные инновации	Стратегия организационного прорыва - совершенствование системы управления персоналом; - организационные инновации
		Неблагоприятный	Благоприятный
		Инновационный климат	

Рисунок 1. Матрица выбора стратегии инновационного развития

«Стратегия технического прорыва» характеризуется наличием высокого потенциала у предприятия и неблагоприятным инновационным климатом. При использовании различного вида ресурсов и наличии высокой степени готовности одна из задач инновационного развития промышленного предприятия - совершенствование системы проектного управления на основе реализации механизма эффективного создания инновационного продукта. Ключевая роль отводится продуктовым и технологическим инновациям. Экономически и коммерчески эффективную реализацию данного вида инноваций обеспечивает перспективная рыночная потребность.

«Стратегию организационного прорыва». Не вызывает сомнения тот факт, что в сложившихся условиях одна из задач инновационного развития промышленного предприятия - совершенствование системы управления персоналом с целью повышения экономико-управленческой грамотности. Очевидно, что для коммерческого успеха инновационных проектов значимую роль играет качество проектной команды и наличие рынка. Под качеством понимается наличие управленческо-рыночных компетенций персонала, а не научно-технических. Поэтому для данной стратегии приоритетом становятся такие организационные инновации, как реализация нового метода в управлении предприятием, организация рабочих мест или организация внешних связей.

«Стратегия инновационного прорыва» характеризуется наличием высокого инновационного потенциала у предприятия и благоприятным инновационным климатом. При реализации данной стратегии с привлечением долгосрочных капитальных вложений реализуются дорогостоящие теоретические, научно-исследовательские и опытноконструкторские разработки, что в конечном итоге приводит к организации принципиально нового производства и созданию нового рынка. Данная стратегия может быть использована в рамках реализации крупных национальных проектов, которых может быть немного, главным образом в области капиталоемких и особенно перспективных научно-технических направлений.

Таким образом, представленная информационно-логическая модель инновационного развития промышленного предприятия позволяет на основе комплексного подхода к оценке инновационной активности предприятия формализовать принятие обоснованных

управленческих решений о выборе стратегии развития, реализация которой будет определять уровень инновационности промышленного предприятия.

Литература

1. Бутко Н. О. Проблемы реализации инновационной модели развития экономики на региональном уровне / Н. О. Бутко // Экономика Украины. – 2016. – №1. – С.11-17. 2.
2. Данилишин Б. Н. Научно-инновационное обеспечение устойчивого экономического развития Украины / Б. Н. Данилишин, В. О. Чижова // Экономика Украины. – 2017. – №3. – С. 4-11. 3.
3. Панфілова Т. А. Інноваційні процеси в Україні: реалії і перспективи розвитку / Т. А. Панфілова // Економіст. – 2016. – №3. – С. 54-59.4.
4. Федулова Л.И. Инновационное развитие украинской экономики / Л. И. Федулова // Проблемы прогнозирования. – 2015. – №4. – С.5-11. 5.
5. Drucker P.F.: The discipline of innovation / P.F. Drucker. Harvard Business School Publishing. Product Number 3480, 2016. – 294 p.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

СТЕБЛЮК Н. Ф., канд. екон. наук, доц., ОПАРЕНКО В. В., студентка
Дніпровський державний технічний університет

Успішний розвиток підприємства, вдосконалення виробництва та підвищення показників його діяльності безпосередньо пов'язані з інвестиційною діяльністю. Залучення інвестицій безпосередньо пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єктів інвестування. Підприємство зацікавлене в підвищенні рівня інвестиційної привабливості, адже кожен суб'єкт господарювання прагне розвивати своє виробництво, підвищувати свою конкурентоспроможність, освоювати нові ринки. Одним з найпоширеніших та найефективніших джерел розвитку та розширення підприємств є залучення інвестицій. Саме інвестиційні ресурси відіграють найбільшу роль у складі залучених ресурсів підприємства. Тому, дуже важливим для підприємства, як для об'єкта інвестування, є створення умов за яких інвестор вклав би свої кошти саме в це підприємство. Основою для рішення інвестора про вкладення коштів буде рівень інвестиційної привабливості підприємства. Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність показників, що характеризують діяльність підприємства і показують доцільність укладення в нього тимчасово вільних коштів [1].

В сучасних умовах проблема низької інвестиційної привабливості дедалі більше набуває актуальності, про що свідчить широке коло публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, присвячене даній тематиці. Серед них можна виділити праці таких авторів як С.С. Донцов, І.О. Бланк, О.А. Андраш, Д.В. Коробков, А.П. Гайдуцький, В.В. Бочаров, О. Амоша, В. Геєць, Ф. Гайдуцький, В. Козик, О. Коюда, О. Носова, П. Саблук, А. Пересада, І. Скворцов та ін. Теоретико-прикладні аспекти маркетингу в інвестиційній діяльності досліджували В. Герасимчук, С. Ілляшенко, Є. Крикавський, І. Мазур, О. Пісоцька, Т. Приймак, С. Харічков, Н. Чухрай, В. Шапіро та ін. Поняття інвестиційної привабливості досить багатогранне, а тому до кінця не визначене та потребує подальших наукових досліджень, а також детального розгляду вимагають фактори, які безпосередньо впливають на рівень інвестиційної привабливості підприємств.

За результатами проведеного дослідження, було виявлено, що на інвестиційну привабливість підприємства впливають такі чинники:

– інвестиційна активність, яка характеризується у визначенні обсягу коштів, що вкладаються в підприємство, імовірністю отримання інвестором прибутку;

– фінансовий чинник, який характеризується часткою прибутку від інвестиційної діяльності підприємства, оцінкою доцільності використання підприємством власних джерел фінансування інвестиційної діяльності та залучення позикових коштів;

– виробничий чинник, який визначає рівень розвитку й очікувану норму рентабельності основної діяльності підприємства;

– темпи зростання капітальних вкладень;

– інноваційний чинник, який визначається використанням досягнень науково-технічного прогресу у виробничому процесі та характеризує тривалість терміну з моменту розробки до моменту впровадження у виробництво науково-технічних розробок [2].

Існує багато класифікацій щодо факторів, які впливають на інвестиційну привабливість підприємства. Найбільш поширеною класифікацією є розподіл факторів впливу на інвестиційну привабливість на зовнішні та внутрішні (таблиця 1).

Для підприємства важливішими є внутрішні фактори або фактори безпосереднього впливу, оскільки саме завдяки ним воно здатне самостійно впливати на свою інвестиційну привабливість. В свою чергу, серед внутрішніх факторів найбільшу питому вагу займають такі фактори, як: кадровий потенціал, тривалість інвестиційної програми, стан майна та фінансових ресурсів, розмір витрат. При цьому вважається, що інвестор при виборі об'єкта інвестування найбільше звертає увагу на стан майна, стан фінансових ресурсів, розмір витрат підприємства, який визначається ступенем зношеності основних фондів, їх спроможністю виготовляти продукцію на високому рівні, рівнем ліквідності, платоспроможністю, показниками фінансової стійкості, показниками ділової активності, станом необоротних та оборотних активів, їх оновленістю та вибуттям [3].

Таблиця 1 – Фактори впливу на інвестиційну привабливість

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
1. Галузева приналежність	1. Виробнича програма
2. Географічне розташування	2. Маркетингова діяльність
3. Наявність та доступність природних ресурсів	3. Управлінський облік та контролінг
4. Екологічна ситуація	4. Корпоративне управління
5. Культура та освіта населення	5. Кадровий потенціал
6. Економічна стабільність	6. Юридична діяльність
7. Соціально-політична стабільність	7. Виробничі технології
8. Нормативно-правова база	8. Стратегія розвитку
9. Інформаційне поле	9. Конкурентоспроможність
10. Пільги для інвесторів	10. Унікальність об'єкту
11. Розвинута інфраструктура	11. Тривалість інвестиційної програми
12. Економічна свобода підприємств	12. Рейтинг підприємства в галузі
13. Положення на Світовому ринку	13. Платіжна дисципліна
14. Контрольні державні органи в сфері інвестування	14. Стан майна та фінансових ресурсів
15. Темп інфляції	15. Витрати
16. Можливість експорту	16. Структура капіталу
17. Рівень доходів населення	
18. Конкуренція в галузі	

Як свідчать дані офіційної статистики України, частка капітальних інвестицій у ВВП України становила 13,0% при рекомендованих 25 % [4], що вказує на наявність значного дефіциту інвестицій у вітчизняній економіці. Водночас 69,3% капітальних інвестицій фінансуються за власні кошти підприємств та організацій. Отже, перед вітчизняними підприємствами постала нагальна потреба в залученні зовнішніх інвестицій, а, відтак, підвищенні власної інвестиційної привабливості. З огляду на це, актуальності набуває дослідження такої прогресивної складової управління підприємством, як маркетинг, яка в

останні роки динамічно розвивається і розширює сфери застосування. За допомогою методів маркетингу підприємства здатні поліпшити власні конкурентні переваги та підвищити інвестиційну привабливість.

Як свідчать дані міжнародної консалтингової мережі BDO [5], у 2016 р. Україна за рівнем інвестиційної привабливості зайняла 89 місце серед 174 досліджених країн світу. Рівень інвестиційної привабливості країни поліпшився, оскільки у 2015 р. вона займала 109 місце. Більше того, Україна входить до лідерів серед країн Східної Європи за потенціалом внутрішнього ринку і виробничої бази.

Маркетингова діяльність є вагомим внутрішнім фактором інвестиційної привабливості підприємств. Тому формуючи маркетингову стратегію на вітчизняних підприємствах, потрібно враховувати поточний стан інвестиційної привабливості, наявні ризики, потреби інвесторів, перспективні напрями розвитку сфер господарювання, можливість впровадження інновацій. Окрім того, розроблення маркетингових стратегій відповідно до рівня інвестиційної привабливості підприємства і статусу підприємства (інвесторонадавач чи інвестоотримувач) дасть змогу досягнути кращого результату інвестиційної діяльності.

Загалом головними цілями інвестиційного маркетингу підприємства можна навести:

- задоволення власних потреб в інвестуванні та потреб інвесторів;
- налагодження тісної співпраці з інвесторами;
- досягнення максимуму споживання інвестиційного продукту підприємства, в такий спосіб збільшивши свою частку на інвестиційному ринку;
- максимізація прибутку.

Перш, ніж застосовувати маркетингові заходи для підвищення інвестиційної привабливості підприємства, необхідно визначити її поточний рівень. У ході цього здійснюється оцінювання таких ключових аспектів діяльності підприємства: фінансова стійкість, його майновий стан, ліквідність активів, ділова активність, ринкова активність, ефективність діяльності загалом. Окрім того, доцільним є також встановлення інвестиційної потреби підприємства, тобто, який обсяг інвестицій, насамперед зовнішніх, необхідний для забезпечення інтенсивного розвитку підприємства. Ця інформація допоможе сформулювати стратегічні цілі. Підприємство має чітко виділити сильні сторони власної інвестиційної привабливості, на яких воно може вибудовувати подальші маркетингові стратегії, і вжити заходи для усунення слабких сторін.

Отже, на сьогоднішній день інвестиційна привабливість підприємства відіграє вагому та надзвичайно важливу роль в активізації інвестиційних процесів. Залучення інвестицій є необхідним процесом для відродження та досягнення конкурентоспроможності підприємства. В свою чергу, роль визначення інвестиційної привабливості підприємств полягає в тому, що потенційних інвесторів необхідно переконати в доцільності вкладень за допомогою конкретних показників, які розраховуються в процесі здійснення її оцінки.

Список використаної літератури

1. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посібник. – 2-е вид./ А.П. Дука. – К.: Каравела, 2008. – 432 с.
2. Басов М.Г. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств / М.Г. Басов // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 4 (12). – С. 80–85.
3. Буднікова Ю.В. Інвестиційна привабливість підприємства та фактори впливу на неї / Ю.В. Буднікова // Інноваційна економіка. – С. 194-197.
4. Економічна статистика [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Україна піднялася в рейтингу інвестиційної привабливості [Електронний ресурс] BBC України. – Режим доступу : <http://www.bbc.com/ukrainian/business/>

КВІНТЕСЕНЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ, АМПЛУА ПІДСИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ У СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО (РЕНТАБЕЛЬНОГО) МЕНЕДЖМЕНТУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

ТКАЧЕНКО С. А., канд. екон. наук, доц.

«Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка», місто Миколаїв, Україна

У останні роки вітчизняна наука управління отримала подальший розвиток. У нашій країні створені великі наукові центри, які займаються дослідженням теоретичних і прикладних питань управління; сформувалися кадри учених, які працюють над різними проблемами науки управління; поставлений цілий ряд великих виробничо-економічних експериментів тощо.

Вивчення накопиченого науково-практичного досвіду управління сучасним прогресивним виробництвом надає підставу стверджувати, що управління як наука на сучасному етапі розвитку економічної системи являє собою симбіоз декількох основних напрямків, а саме: соціально-економічного, економіко-організаційного, класичної кібернетики, економіко-математичного моделювання, техніко-інформаційного. Особливо слід виділити такий, що виник порівняно недавно та пов'язаний у основному із роботами [1], виконаними у центрі проблем управління Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка», напрямок розвитку теоретичних основ управління. Найважливіший результат наукових досліджень проблем управління - розробка питань мети, предмета і змісту, організаційних форм та методів управління, методології вироблення й прийняття управлінських рішень, інше.

Дослідження проблем управління дозволяють зробити висновок, що органічною складовою частиною системи управління прогресивним виробництвом на різних його рівнях виступає економічно ефективне управління. Воно спрямоване на досягнення короткострокових внутрішньомісячних цілей, щільно пов'язаних з поточними і перспективними цілями, безпосередньо за ходом здійснення виробничо-господарського процесу на різних його стадіях. Об'єктами ефективного управління виступають внутрішньомісячні процеси функціонування економічних, технічних, соціальних та інших елементів методу процесу виробництва тощо.

Необхідність ефективного управління обумовлена тим, що у великих економічних системах (науково-виробничих об'єднаннях і промислових підприємствах) виробничі процеси постійно піддаються впливу різноманітних чинників (факторів), які у силу об'єктивних та суб'єктивних причин не можуть бути заздалегідь враховані ні у річному, ні у кварталному, ні навіть у місячному плануванні. Науково обґрунтований план на зазначені періоди не може передбачити усього різноманіття динамічного виробничо-господарського життя: окремих проявів технічного прогресу, непередбачених явищ організаційного і соціального характеру та інше. Ці дії, як правило, не знаходять відображення в усереднених показниках і критеріях оцінки поточного та перспективного планування, у певній мірі відображають результати взаємовпливу короткострокових змін процесу виробництва. Однак, якщо ці дії, їх причинно-наслідкові зв'язки залишити поза полем управління, тоді вони можуть стати перешкодою на шляху досягнення цілей системи поточного й перспективного управління і інше.

Найбільш повно сутність ефективного управління може бути розкрита через його підсистеми (функції), під якими у загальному випадку можна розуміти особливий вид управлінської діяльності, виділений у процесі поділу праці та спеціалізації в управлінні і представляє відносно самостійну ділянку управління. У даний час у різних авторів-дослідників зустрічаються значні розбіжності у думках при визначенні кількісного складу підсистем (функцій) системи управління. У ряді робіт деякі науковці-автори допускають змішання функцій керуючої й керованої підсистем, наслідком чого виступає включення у

число функцій системи управління матеріально-технічного постачання, фінансування, таких інших, які не виступають управлінськими функціями, інше.

Багато авторів-науковців обмежуються, як правило, тільки простим перерахуванням функцій системи управління або надають при цьому саму загальну характеристику їх сутності; інші - по-різному визначають зміст одних та тих же функцій системи управління. Але для характеристики змісту тієї чи іншої функції системи управління необхідно мати одне визначення, інше.

Нерідко у число функцій управління автори включають організацію. Хоча, на наш погляд, організація являє собою не що інше, як специфічні елементи керованої підсистеми (наприклад, людські), які знаходяться у певної взаємодії між собою. Унаслідок чого організація сама відчуває необхідність в управлінні; навряд чи можна визнати правомірним і включення до складу управлінських функцій стимулювання, яке відноситься до методів управління, за допомогою яких забезпечується оптимальна взаємодія різних частин як керованої, так й керуючої підсистеми. При виділенні у числі управлінських функцій контролю ряд авторів розглядає його на одному рівні із іншими функціями, не відрізняючи, що контроль є агрегованою функцією, яка об'єднує у собі 2 (дві) інші функції - облік, аналіз.

У економічно ефективному управлінні можуть бути виділені наступні 4 (чотири) загальні підсистеми (функції) системи: ефективне планування, ефективний облік, ефективна діагностика і ефективне регулювання (вивірка).

Головним призначенням ефективного планування як функції управління є розробка напрямків і параметрів розвитку керованих об'єктів на найближчу перспективу (зміну, добу, п'ятиденку тощо). План являє собою заздалегідь певний напрям дій із досягнення поставленої мети. У планах втілюється у життя технічна, економічна та соціальна політика органів управління виробництвом. Підвищення рівня прогресивної планомірності виробництва вимагає подальшого істотного підвищення рівня ефективного планування. Наука і практика підказують, що одним із шляхів переходу на якісно новий рівень ефективного планування та управління слід розглядати застосування науково обґрунтованих нормативів планування, які дозволяють забезпечити щільний взаємозв'язок оперативних, поточних, перспективних планів й інше.

Ще однією функцією ефективного управління, його складовою частиною виступає ефективний облік. Основне завдання ефективного обліку полягає у повсякденному відображенні таких, які фактично протікають процесів, і забезпеченні на цій основі контролю за виконанням виробничого плану як у цілому, так й у кожній його частині та за кожен відрізок часу. Здійснюючи за спеціальною методологією постійний збір інформації про фактичний розвиток виробничо-господарських процесів, її класифікацію і узагальнення, ефективний облік тим самим надає можливість своєчасно виявляти різного роду відхилення від запланованих напрямків й параметрів розвитку. У цієї якості ефективний облік виступає як база діагностики, регулювання та забезпечення життєдіяльності ефективно керованих об'єктів.

Наступна важлива функція ефективного управління – ефективна діагностика. Її призначення полягає у якісному перетворенні ефективної планової і обліково-економічної інформації, у результаті якого досягається розуміння процесів, які протікають та характеру впливу на них об'єктивних і суб'єктивних чинників (факторів). Ефективна діагностика дозволяє за ходом виробничих процесів отримувати кількісну та якісну оцінку змін у напрямках розвитку керованих об'єктів щодо завданих параметрів, своєчасно виявити тенденції і закономірності розвитку керованих об'єктів, виявити втрати й причини їх виникнення, визначити резерви підвищення економічної ефективності діяльності. У зв'язку із цим ефективна діагностика виступає базою для вироблення економічно ефективних управлінських рішень та інше.

Одна із основних і відповідальних функцій ефективного управління – ефективне регулювання, яке складається із вироблення та прийняття управлінських рішень, а також реалізації їх виконання. Найбільш активна частина функції ефективного регулювання -

реалізація прийнятих рішень, або регулятор, який виступає заключною ланкою у технології економічно ефективного управління. Головне завдання регулятора полягає у тому, щоб блокувати дію небажаних чинників (факторів) впливу на процеси розвитку керованих об'єктів і утримувати у різних ситуаціях параметри напрямків розвитку цих процесів у межах, завданих або прийнятних (оптимальних) й інше.

Функція ефективного регулювання здійснюється на базі ефективної діагностики та полягає в ухваленні рішень щодо коригування планів, удосконалення обліку, проведення технічних, економічних і організаційних заходів, які сприяють усуненню виявлених відхилень та оптимізації керованого процесу. При цьому регулюючий вплив на керований процес може надаватися як через план, так і безпосередньо на елементи процесу усередині планового періоду. У практичних умовах об'єднань та підприємств одна частина ефективних рішень реалізується у функціональних підрозділах, інша - у лінійних, де безпосередньо здійснюється вплив на процес. Правильне рішення, прийняте у тій чи іншій конкретній ситуації, передбачає всебічний облік керованих (залежних від приймаючого рішення) і некерованих (на які приймаючий рішення вплинути не може) чинників (факторів) й обмежень, інше.

Усі перераховані управлінські підсистеми (функції) щільно взаємопов'язані та у сукупності утворюють процес економічно ефективного управління із замкнутим контуром, створюваним керуючою частиною, керованим об'єктом і зв'язками, які відображають їх взаємодію між собою. У контурі виділяються керуючі впливи, спрямовані від керуючої частини на об'єкт економічно ефективного управління, та зворотний зв'язок, здійснюваний від об'єкта до керуючої частини. Взаємозв'язок функцій системи між собою і із об'єктом ефективного управління наведений на рис. 1.

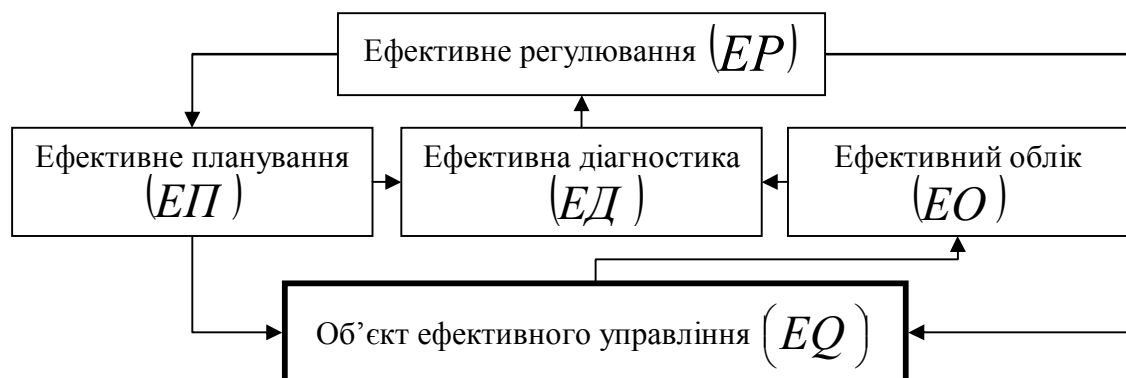


Рисунок 1. Схема взаємозв'язку функцій системи економічно ефективного управління, де: ЕП – функція ефективного планування; ЕО – функція ефективного обліку; ЕД – функція ефективної діагностики (комплексний аналіз та оцінка); ЕР – функція ефективного регулювання; EQ – об'єкт економічно ефективного (рентабельного) менеджменту

Наведена схема надає розуміння загальних принципів ефективного управління, унаслідок чого вона інваріантна по відношенню до самих різних процесів управління. Однак, слід мати на увазі, що у реальних умовах взаємозв'язки функцій дещо складніші. Наприклад, дані ефективної діагностики досить часто використовуються для виконання функції ефективного планування – у цьому випадку виникає взаємозв'язок функцій (ЕД, ЕП). Крім того, між функціями ефективного управління існують ще методологічні зв'язки: методологія обліку залежить від методології планування; методологія діагностики - від методології планування, обліку, інше.

Список використаної літератури джерел

1. Ткаченко, С. А. Інтегрована економічна діагностика у функціонально розвинутих системах стратегічного управління діяльністю підприємств та виробничих об'єднань [Текст]: монографія / С. А. Ткаченко. – Харків: ТОВ «Смугаста типографія», 2017. – 356 с.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ В АТП

ФЕДОТОВА І. В., канд. екон. наук, доц., ЛОШАКОВА В. В., студентка,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Перехід до ринкових стосунків та постійний розвиток економіки зумовив необхідність створення нової корпоративної культури підприємства як найважливішого елемента системи стратегічного управління персоналом, максимізації прибутку, за рахунок позитивного іміджу та сприйняття підприємства, його політики та елементів з боку керівників, підлеглих та суб'єктів безпосереднього оточення. Не дивлячись на велику кількість наукових розробок в області корпоративної культури, практична діяльність АТП не забезпечена науково обґрунтованими методичними рекомендаціями з проблеми управління корпоративною культурою. Зокрема, не розглянуті в достатній мірі питання, пов'язані із системним підходом до управління корпоративною культурою і його специфікою для автомобільного транспорту.

В економічній літературі під управлінням корпоративною культурою розуміють вплив на неї за допомогою певних важелів. Карташова Л.В. [1] пропонує управляти культурою за допомогою 4 простих прийомів: діагностики корпоративної культури, її проектування, впровадження системи трансляції та підтримки культури і останнє - оптимізація процедур відбору нових співробітників схильних до роботи в існуючій корпоративній культурі. Чулков А.В. [2] пропонує проводити управління за рахунок системи моніторингу поведінки співробітників: заохочення, цілеспрямоване поширення героїчних і повчальних "історій", створення нових традицій, організація і проведення корпоративних свят, розробка системи управління кар'єрою. Романова Ю.Л. [3] розглядає певну послідовність управління корпоративною організацією, яка основана на формуванні комплексу заходів та дослідження існуючих інструментів і механізмів щодо управління корпоративною культурою реалізується за допомогою вивчення очікувань і побажань керівництва компанії, структури компанії, діагностику існуючої корпоративної культури. Горошкова Л.А. [4] пропонує управляти корпоративною культурою за допомогою мотиваційних, комунікаційних та організаційних методів.

Різні автори не мають єдиної думки з приводу формування та управління корпоративною культурою. Акцент та розгляд цих питань здебільшого базується на аналізі окремих елементів корпоративної культури, проте зовсім ігнорується системний підхід з позицій управління.

Ціллю даної роботи є побудова динамічної системи управління корпоративною культурою в АТП. Система складатиметься з керуючої та керованої підсистеми (об'єкта управління). Процес управління реалізуються за допомогою певних методів, принципів і функцій управління. Для встановлення змісту й зв'язків функцій управлінського циклу щодо системи керування, пропонується метод побудови структурно-функціональної підсистеми контуру управління [5]. Основою вирішення даного завдання є побудова системи управління корпоративною культурою з погляду динаміки й кінематики управління.

Для досягнення поставлених цілей і задач корпоративної культури необхідний активний вплив на хід подій, тобто необхідне управління.

Управління корпоративною культурою в АТП слід розглядати на основі системного підходу. На основі системного підходу процес управління корпоративною культурою в АТП можна представити у вигляді двох взаємозалежних підсистем, кожна з яких має власний вхід і вихід-керуючої і керованої. На вході в систему потрапляють потреби, інформація, минулий досвід, які спонукають системи до дії та відповідних змін, на виході можна отримати результат після відповідного впливу та заходів. Графічно схему управління корпоративною культурою в АТП подано на рисунку 1.

УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ОСНОВІ БЕРЕЖЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА

ФОЩІЙ М. Д., аспірант

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

Сучасний етап розвитку економіки на базі нового технологічного укладу і ефективних ринкових інститутів вимагають високої конкурентоспроможності продукції українських підприємств, які визначають темпи і якість економічного розвитку України. У цих умовах «Бережливе виробництво» стає найважливішим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства і є найбільш ефективним, надійним і маловитратним способом виходу підприємства з кризи. Методи бережливого виробництва дозволяють без капітальних витрат поліпшити якість продукції або послуг, скоротити витрати, час виробничого циклу. Разом з тим, організація «Бережливого виробництва» на практиці часто є невпорядкований і хаотичний процес, відсутня загальна система знань і сукупності застосовуваних методів і прийомів, теоретична база організації бережливого виробництва поки не створена. У зв'язку з цим, стає необхідним вивчення методології організації «Бережливого виробництва» на промисловому підприємстві, що визначає актуальність дослідження.

Становлення бережливого виробництва (lean production) як концепції управління підприємствами почалося в першій половині ХХ ст., коли Ф. Тейлор, Л. Урвік, А. Файоль, Г. Форд і Г. Емерсон заклали основи класичної школи менеджменту. У наступні роки вона отримала розвиток в роботах багатьох японських дослідників: Т. Воно, М. Имаи, С. Синго, Я. Монд, а також відомих американських і європейських вчених, таких як – Е. Демінг, Дж. Вумек, Д. Джонс, Дж. Лайкер, М. Мескон, М. Ротер, Дж. Майкл. Багато аспектів бережливого виробництва вивчені та узагальнені також вітчизняними вченими, серед яких Ю. Адлер, А. Воронін, А. Гринин, А. Кузьмін, К. Новиков, О. Туровець, Д. Шехватов.

Бережливе виробництво – це реалізація ідей Виробничих систем «Toyota» японськими й американськими вченими. Засновником Виробничої системи «Toyota», а так само бережливого виробництва – прийнято вважати Тайіті Оно, він в свою чергу реалізував перші дослідження оптимізації виробництва ще приблизно в 1950-му рр. [1]. У ті важкі повоєнні часи Японії потрібні були автомобілі. Але проблема полягала в тому, що попит на них був не великий, щоб реалізувати закупівлю виробничих ліній, як у Ford. Було потрібно безліч видів автомобілів (легкові, вантажівки тощо.), але попит на певний вид машини був не настільки невеликий. Японцям потрібно було необхідно вчитися ефективно, працювати, створюючи багато різних моделей в різних умовах малого попиту на кожну модель. Таке завдання до того часу не вирішував ніхто, ефективність розцінювалася виключно в сфері масового виробництва автомобілів. Звідси і з'явився термін LEAN, творцем якого є Джон Крафчік американський консультант [2].

Якщо розглядати «Бережливе виробництво» з точки зору філософії, то це нова філософія бізнесу і управління виробництвом, що включає командну роботу, інтенсивний відкритий обмін інформацією, ефективно управління ресурсами, абсолютну концентрацію на потребах замовника. З точки зору управління персоналом, «Бережливе виробництво» – це певна система поглядів, що орієнтують працівника на постійний пошук найкращих процедур і методів роботи, підвищення культури виробництва. З точки зору технології «Бережливе виробництво» – це система технологій і методів, спрямованих на безперервне вдосконалення процесів, підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності.

Необхідність розробки і реалізації проектів в сфері «Бережливого виробництва» пов'язана з необхідністю забезпечення високої конкурентоспроможності сучасного підприємства, посилення глобальної конкуренції на традиційних ринках збуту. На більшості українських підприємствах «Бережливе виробництво» має ряд особливостей.

По-перше, українські підприємства націлені на швидкий результат, який би не вимагав кардинальних змін на рівні вищого керівництва підприємств.

По-друге, підприємства готові вкладати значні ресурси в технології та обладнання, які, на думку керівників, дозволяють зробити значний ривок, тоді як постійне вдосконалення є для них тривалим процесом з неясним економічним ефектом.

По-третє, українські промислові підприємства беруться за інструменти «Бережливого виробництва» і недооцінюють важливість філософії, тоді як в основі успіхів Toyota лежить саме філософія бережливого виробництва, яка передбачає глибоку і всебічну культурну трансформацію. Якщо «Бережливе виробництво» починається з інструментів і філософії, провідниками якої є керівники, то у персоналу компанії з'являється переконаність в ефективності «Бережливого виробництва», потім змінюється мислення і культура, що дозволяє приступати до впровадження більш складних інструментів, і цикл повторюється.

Слід виділити принципи організації бережливого виробництва на російських підприємства, при наявності яких можна констатувати, що на підприємстві впроваджується бережливе виробництво:

1. Організація бережливого виробництва буде результативним тільки тоді, коли роботу очолять ТОП-менеджери, для чого необхідно змінити структуру управління підприємством.

2. У процес вдосконалення управління підприємством і організації бережливого виробництва необхідно залучати всіх співробітників організації.

3. Для організації бережливого виробництва необхідно виховувати лідерів і готувати фахівців щодо ощадливого виробництва.

4. Починати необхідно з пілотних проектів, щоб показати співробітникам організації результативності інструментів бережливого виробництва і використовувати принцип «Йди і дивися».

5. Ключовою ланкою «бережливого виробництва» є стандартизація, закріплення досягнутого, без якого не буде розвитку, і повернення на вихідну позицію стане неминучим.

Використання цих принципів дозволить зробити процес організації бережливого виробництва на промисловому підприємстві більш керованим, активувати персонал, забезпечити ефективне управління ресурсами і підвищити конкурентоспроможність продукції.

Список літератури

1. Канбан И. «Точно вовремя» на Toyota. Менеджмент начинается на рабочем месте / Пер. с англ. Е. Пестерева. М.: Альпина-Бизнес Букс, 2008. – 218с.

2. Бондаренко С.С. Застосування системи «бережливе виробництво» на вітчизняних підприємствах : доцільність та передумови [Текст] / С.С. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал. – 2009. – №10(100). – С. 44–50.

ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ У МЕНЕДЖЕРОВ

ЧЕРНЫШЕВ Ю. И., менеджер по логистике
Издательство "Гуманитарный Центр"

В последнее время происходят существенные перемены в экономике и обществе. Эти перемены очень глубоки и радикальны. Для одних людей эти перемены обернулись возможностью изменить жизнь к лучшему, удачно вписавшись в новые рыночные отношения, для других этот поворот стал крушением привычного жизненного уклада. Инициатива стала переходить в руки молодого поколения. Люди стали понимать, что для того, чтобы достичь высот, нужно больше иметь знаний и еще больше делать целенаправленных действий.

Наблюдается рост общественного интереса к профессиональному образованию в области и менеджмента.

Практически все организации заинтересованы в грамотных, профессионально подготовленных руководителях, которые способны ориентироваться в вопросах принятия управленческих решений, в экономике предприятий, в особенностях системы отношений между предприятиями.

Понятно, что роль менеджера исключительно важна для развития рыночной экономики, успех организации во многом обусловлен профессиональным мастерством менеджера. Следует отметить, что готовность и желание человека выполнять свою работу, являются, одним из важнейших факторов успеха функционирования организации. Роль мотивации в профессиональной деятельности весьма существенна.

Гипотеза нашего исследования формулируется следующим образом: эффективность деятельности во многом зависит от индивидуально-психологических особенностей работников и специфики их потребностно-мотивационной сферы.

Цель исследования: изучение профессиональной мотивации работников и ее влияния на эффективность деятельности менеджеров (на примере коммерческой компании МГК).

Задачи исследования:

1. Выделить наиболее значимые для деятельности менеджеров виды профессиональных мотивов и способы их стимулирования;
2. Установить взаимосвязь профессиональной мотивации и успешности деятельности работников.

Был проведен анализ литературы по проблеме профессиональной мотивации работников. Рассмотрены следующие вопросы:

1. Понятие мотивации и мотивов. Определение предметной области и дифференциация понятий;
2. Психологические теории мотивации в психологии;
3. Управление профессиональной мотивацией;
4. Изучение выраженности профессиональной мотивации у персонала организации.

На базе коммерческой компании МГК было проведено психологическое диагностирование. Для диагностики профессиональной мотивации работников были использованы методики:

Методика В. Э. Мильмана (диагностика мотивационной структуры личности).

Согласно данным В. Э. Мильмана, в структуре личности работника имеются два вида мотивации:

- производительная;
- потребительная.

Производительная мотивация определяет творческое развитие личности и способствует включению человека в социум. Этот вид мотивации (ценности) ориентирует человека на будущее. Производительная мотивация является созидательной и способствует порождению общественно значимых материальных и духовных ценностей. Потребительная мотивация направлена на поддержание жизнедеятельности субъекта и обусловлена его натуральными потребностями.

Цель применения этой методики – выявить некоторые устойчивые мотивы личности: общую и творческую активность, стремление к общению, обеспечение жизнеобеспечения и комфорта, социального статуса, социальной полезности. На основе этих тенденций составляется суждение о рабочей и общежитийской направленности личности.

Методика "Оценка удовлетворенности потребностей работника методом парных сравнений" или "Потребности";

Потребности являются одним из значимых понятий в психологии.

Различают две категории потребностей:

- первая категория свойственна человеку, как естественному организму (в воздухе, питье, пище и т.д.);

- вторая категория (высшие потребности) присуща только человеку, как представителю социума.

Согласно теории А. Маслоу, человеческие потребности можно представить в виде иерархии с определенным порядком актуализации.

Первую группу, которая находится в основании пирамиды, представляют физиологические потребности. Они обеспечивают выживание человека.

Далее идут потребности в безопасности и стабильности. Третий уровень составляют потребности человека быть любимым. На четвертом уровне находятся потребности человека в позитивной оценке общества его индивидуальности, обретение определенного социального статуса. На верху пирамиды находятся потребности в самореализации.

Цель нашей работы - определить структуру потребностей и степень их удовлетворенности у работника.

3. Методика "Оценка удовлетворенности работой" (В. А. Розановой).

Эффективная деятельность работника во многом зависит от его удовлетворенности трудом. Это возможно, когда человек ориентирован на содержание труда, если он работает в благоприятных условиях, у него хорошо организовано рабочее место и трудовой процесс, благоприятные отношения с руководителем и коллегами, достаточное материальное вознаграждение, есть перспектива профессионального роста и многое другое.

Цель нашего исследования - изучить удовлетворенность работника микроклиматическими условиями труда, содержанием деятельности, взаимоотношениями с руководителем и коллегами, возможностью профессионального роста.

Результаты экспериментального исследования позволяют сформулировать следующие выводы:

1. В мотивационной структуре личности работников доминируют социально ориентированные мотивы, такие как: творческая активность, социальная полезность, общение, социальный статус. Мотивы, связанные с жизнеобеспечением и комфортом выражены в меньшей степени.

2. Установлено, что наиболее удовлетворены у персонала такие потребности, как: социальные потребности, материальные потребности, потребности в безопасности. Менее удовлетворены потребности в самовыражении и признании.

3. Как оказалось, согласно методике "Оценка удовлетворенности работой" (В. А. Розановой), сотрудники частично удовлетворены своей работой. Ряд испытуемых неудовлетворен такими факторами работы, как: физические условия труда, длительность рабочего дня, слаженность действий работников в организации, удовлетворенность служебным продвижением, удовлетворенность зарплатой в смысле соответствия трудозатратам, а также удовлетворенностью зарплатой в сравнении с тем, сколько за такую же работу платят на других предприятиях. Остальные удовлетворены частично.

4. По результатам корреляционного анализа установлена отрицательная взаимосвязь между возрастом испытуемых и комфортом. Как оказалось, у молодых сотрудников потребность в комфортных жизненных условиях пока не удовлетворена. Сотрудники старшего возраста более материально обеспечены, поэтому потребность в комфортных жизненных условиях у них удовлетворена. Установлена значимая положительная взаимосвязь между возрастом испытуемых и их творческой активностью. Это свидетельствует о том, что испытуемые стремятся реализовать свои творческие тенденции в деятельности.

5. Как оказалось, удовлетворенность работников трудом во многом обусловлена уровнем материального обеспечения, вместе с тем испытуемые не удовлетворены возможностью самовыражения в своем труде.

6. Установлена положительная взаимосвязь между социальным статусом, общением, социальной полезностью. Это свидетельствует о том, что социально ориентированные люди лучше строят систему межличностного общения, проще находят общую точку соприкосновения с людьми. Они занимают более высокие должности и являются более

продуктивними и полезными для себя и для окружающих людей.

7. Потребности в самовыражении отрицательно связаны с материальными потребностями, потребностями в безопасности, потребностью в признании, а также удовлетворенностью человека трудом. По-видимому, в профессиональной деятельности менеджеров компании, не просто удовлетворить все виды потребностей работника, особенно на данном этапе социально-экономического развития общества...

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

ШУРПЕНКОВА Р. К., канд. екон. наук, доц.

Львівського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

За ринкових реформ, коли на перший план виходять економічні методи управління, економічний аналіз набуває досить важливого значення: він має не лише виявляти недоліки, а й розкривати можливості подальшого зростання економіки. Перспективи розвитку економічного аналізу як дієвої підсистеми управління діяльністю підприємства обумовлені як підвищенням необхідності проведення аналітичної роботи на підприємстві, так і поступовим переходом до автоматизації системи аналізу з використанням зарубіжного досвіду у цьому питанні.

Аналіз як функція внутрішньовиробничого управління має власну метрологічну основу: принципи, функції, організаційну структуру, методи та інструменти, інформаційну базу.

Аналітична діяльність спрямована на вивчення, облік попиту та вимог ринку для обґрунтованої орієнтації виробництва на випуск конкурентоздатних продуктів у раніше встановлених обсягах, що відповідають певній техніко-економічній характеристиці, реалізації, яка може забезпечити підприємству отримання найвищого прибутку.

Найважливіша особливість аналізу, без якої практично не можна про нього говорити, - це певні теоретична концепція, стиль мислення, запланований підхід до прийняття науково-технічних (конструктивних) і виробничих рішень із позицій найповнішого задоволення вимог споживача, ринкового попиту.

Філософія аналізу проста: виробник повинен випускати таку продукцію, що має збут і може досягти запланованого рівня рентабельності та за яку можна отримати певну суму прибутку. Враховуючи це, виробник цілеспрямовано ставить завдання в галузі науково-технічних розробок, висуває вимоги до них, орієнтовно розраховуючи витрати виробництва, рівень ціни та прибуток. Виробник визначає найефективнішу технологію виробництва, включаючи міжвиробничі та внутрішньовиробничі кооперування [1, с. 71-79].

Аналіз передбачає широкий пошук, творчий підхід до вирішення конкретних завдань виробничої діяльності. До функцій керівників виробництва належать створення необхідних організаційних, технічних, економічних умов для творчих ідей і найголовніше - застосування у виробництві нововведень на підставі зацікавленості працівників.

Кінцева мета аналітичної діяльності – розробка аналітичних програм, що є вихідним пунктом, передумовою планування виробництва, оскільки вони дають змогу визначити оптимальну структуру (номенклатуру, асортимент та ефективність виробництва). На основі аналітичної діяльності укладають міжнародні комерційні угоди, проводять комерційні операції.

Аналітична робота підприємств спрямована на те, щоб обґрунтовано, спираючись на попит ринку визначати конкретну поточну і, головним чином, довготермінову (стратегічну) мету, напрямки та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, а також асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва та очікуваний прибуток [2, с. 27-29].

Аналіз як управлінська ланка діяльності включає:

- вивчення попиту (поточного та перспективного) на конкретний товар на певному ринку, вимог споживачів до товару: його якості, новизни техніко-економічних та естетичних характеристик, рівня ціни та інших орієнтирів, включаючи можливі канали збуту;

- складання, враховуючи комплексний облік ринкового попиту, програми аналізу продукту (або групи продуктів), в якій на основі аналізу всіх необхідних чинників розглядають можливі витрати виробництва конкретного продукту, в тому числі враховують необхідні капітальні вкладання, витрати на науково-дослідні роботи, на освоєння товару при виробництві, збуті, транспортні витрати, витрати на рекламу, технічне обслуговування;

- встановлення верхньої межі ціни товару та рентабельності його виробництва;

- розроблення на основі програм аналізу асортиментної та інвестиційної політики підприємств, розрахунок повних витрат виробництва та рівня рентабельності на підприємстві загалом;

- визначення кінцевого результату господарської діяльності підприємства, загального доходу та чистого прибутку після вирахування матеріальних витрат, оплати праці, сплати всіх видів податків та відрахувань, включаючи відсотки за кредит.

Така сукупність видів діяльності в межах системи аналізу означає якісно новий підхід до управління виробництвом. Суть цього підходу в тому, що вихідним пунктом визначення можливостей конкретного виробництва, його інтенсифікації та підвищення ефективності став аналіз платоспроможного ринкового попиту на відповідні товари та потреби споживача.

Здійснення аналітичної роботи стає об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства на облік ринкового попиту і вимог споживачів. Тут відображається і постійно діюча тенденція до планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування підприємства взагалі і його окремих виробничо-господарських підрозділів зокрема.

Прийняття будь-якого рішення повинні передувати аналітичні розрахунки, тому кожен представник апарату управління повинен бути добре обізнаний в теорії і особливо в методології економічного аналізу.

Отже, практика підтверджує, що за допомогою економічного аналізу можна дати повну характеристику об'єкта управління; результати економічного аналізу служать цілям управління як засіб обґрунтування управлінських рішень і одночасно як засіб контролю за їх виконанням.

Накопичені за допомогою економічного аналізу знання про закономірності розвитку об'єкта дослідження сприяють підвищенню ефективності виробництва, поповнюють систему знань науки управління. Врешті-решт, які б завдання не ставилися перед економічним аналізом, він служить насамперед цілям управління як засіб прийняття рішень.

Список використаної літератури

1. Костенко Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навчальний посібник/ Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков та ін.; М-во освіти і науки України, ДДМА. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 398 с.

2. Нестеренко Ж. К. Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства: Навчальний посібник/ Ж. К. Нестеренко, А. В. Череп; М-во освіти і науки України, ЗНТУ. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 122 с.

СЕКЦІЯ 3

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

REGULATION OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES DEVELOPMENT

KOZYRYEVA O. V., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
SAGAIDAK-NIKITUK R. V., Doctor of Pharmacy, Professor
National University of Pharmacy, Ukraine

There is growing need to improve the efficiency of state regulation and optimal pay system and incentives for workers in the enterprise at the current stage of the business sector in Ukraine. Pay system that is used in most modern enterprises in Ukraine are outdated. First of all, this is due to mismatch results of work and responsibilities of workers who hold similar positions in terms of importance.

Perfect and efficient distribution of pay system was the subject of study of many researchers and practicing managers. Obviously the more workers in the organization, the more difficult to find the optimal variant of the distribution of payment. Often payment is not really reflecting the burden on staff and uses its professional skills.

Currently, there is the need to find solutions to this problematic issue, proposed to implement using grading – system of ranking and evaluation of each position in the organization in many ways. This system has limited using today in Ukraine, while in industrialized countries in business is widespread.

The purpose is to study the efficacy of grading for forming effective development of small and medium businesses.

The objectives of the study are to analyze the algorithm of grading, searching positive and negative aspects of grading and development of evaluation positions system (grade system) based on research of small and medium business in Ukraine.

Contribution to the analysis and study of pay and incentives effectively were made known scientists: T. Gorchakova, L. Zaporozhan, Y. Karpushin, I. Katkovskaya, O. Camp, V. Kotova. The reform of pay system and elaborated significant international experience are investigates in their research papers.

At the same time there are remained many questions about as the introduction of new pay systems and incentives for enterprises and effective mechanism of state regulation. Based on the above works should be noted that presently general theoretical framework of remuneration and promotion of employees are formulated, but outlined issues require additional research.

The article determines grading as a modern and progressive mechanism for motivational influence and confirmation of professional competence of employees, based on the implementation of the principles of transparency and fairness based on research of relevance effectiveness of payment of labor and incentives for workers at small and medium businesses.

Grading is a system of job categories that combines various positions of a single system based on uniformity and significance of work and quality of work for individual employee [3].

Grading is defined as a procedure or system of procedures for the evaluation and ranking positions, in which positions are divided into groups or grades according to their value to the enterprise.

Accordingly, grade is a group of positions with same value for the enterprise. Number of grades may vary from 3 to 20. Each grade corresponds to the payment of labor grade, or «plug payment of labor», which may be periodically reviewed, but the system of grades remains the same [4].

The difference grading from the national classification of positions is that it combines all positions of a single system, form a single coordinate system, where one category could include one post of the various business units.

Mechanisms of incentives, competencies, career (an integrated system of corporate behavior) are created with grading control. At the present stage of development grading is the most popular method of calculating salaries in developed countries, to some extent, is gaining popularity in Ukraine.

Such a system of job evaluation and payment of labor are using more than in 7,5 thousand US and European companies, including Kodak, Pepsi, IBM, BMW, and more than 1,2 thousand companies in 11 countries in Asia and the rest of the world. In Ukraine, some of the provisions of this system are using in «Interpipe» [2].

Usually, the company is recommended to use grading for following conditions:

- lack of mechanisms for monitoring and control pay system;
- uncontrolled growth of payroll fund through improper payments to employees, personal needs, the introduction of bonuses;
- payment for new employees at the same position as unreasonably higher than previously employed workers, which reduces motivation;
- rate schedule is constructed so that specialist without category can receive as much as Director (blurring of rate schedule);
- payment of labor is unbalanced regarding labor market [1].

However, grading has some disadvantages: the need for significant investment in the development, implementation and operation; the need for professionals for initial work; procedure for moving between grades causes various problems (organizational, financial, psychological); there is a great probability of subjective approach in the development and evaluation grades.

Grade system optimizes payroll and needs funds to support its application in action. Analysis of the introduction of grading and the expected economic benefits - is the main issue that needs to be addressed. In modern Ukraine grading justified primarily in large companies where the structure is quite cumbersome, but should take into account the experience of developed countries, where small and medium business actively uses similar mechanisms.

Today there are various methods for determining the value of positions in the company, of which we have used non-analytical method (paired comparisons) and analysis (factor method and the method of evaluation points).

Analysis of previous studies has shown the importance and relevance of grading using in the current economic conditions. In our case, the result of research is the development of grading system for small and medium businesses.

One of the easiest methods is non-analytical method of paired comparisons. The matrix of pairwise comparisons of positions is created for that (Table).

Table – The matrix of pairwise comparisons of positions, «+»/«-»

Position	Position								Sum «+»	Grade
	Director	Accountant	Chief agronomist	Chief Economist	Chief mechanic	Specialist of labor safety	Advertising manager	HR Manager		
Director		+	+	+	+	+	+	+	7	1
Accountant	-		=	=	=	+	+	+	3	2
Chief agronomist	-	=		=	=	+	+	+	3	2
Chief Economist	-	=	=		=	+	+	+	3	2
Chief mechanic	-	=	=	=		+	+	+	3	2
Specialist of labor safety	-	-	-	-	-		+	+	2	3
Advertising manager	-	-	-	-	-	-		=	0	4
HR Manager	-	-	-	-	-	-	=		0	4

Important (valuable, more significant) / less significant position in the pair is indicated using the symbols "+" / "-" respectively. With almost equal importance of positions is put the sign "=". Thus, the vertical and horizontal positions are compared (for example, the positions of "Director" and "Accountant" are compared – the position of "Director" more significant, so it is put in front of the sign "+", and the position "Accountant" – less important, so put a sign "-"). In reality, this method has a rather subjective character and with the number of positions is complicated.

Among the analytical methods we used factor method and the method of evaluation points. Combined, these two methods allow to quantify the importance of positions on a number of factors and compare them with each other. We have developed descriptive levels of positions for evaluation factors to determine clear criteria for evaluation.

As a result of the research grading application for small and medium enterprises in modern conditions is justified. Descriptive levels of job evaluation by factors (Human Resources Management, Independence of the Work, Labor Conditions, Level of Specialized Knowledge, Level of Communication Skills, Complexity and Novelty of Tasks, Cost of Failure) are developed and system of grades is created.

References

1. 3 features of the Japanese concept of personnel management [online] Available at: <<http://hrhelpline.ru/3-osobennosti-yaponskoj-kontseptsii-upravleniya-personalom>> [Accessed 14 July 2016].
2. Foreign experience of labor motivation [online] Available at: <<http://milkua.info/uk/post/zarubiznij-dosvid-motivacii-praci>> [Accessed 3 June 2015].
3. Karpushin Y. and Kotova V. Psychological aspects of project management staff [online] Available at: <<http://psychology.snauka.ru/2015/04/4748>> [Accessed April 2015].
4. Katkovskaya I., 2016. Conditions and tools for managing the human resources of the organization. *Young scientist*, 15, pp. 301–305.

ON THE WAY TO AN EFFECTIVE GOVERNANCE MODEL

YURIY V. NAPLYOKOV, senior instructor of the department of training of peacekeeping personnel,
National University of Defense of Ukraine behalf of Ivan Chernyakhovsky
and postgraduate student of the Department of Management and Administration,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

In conditions of the complex, dynamic, and globalized environment, a state as an organization (system) can require governance that will make the system competitive and successful. Many Western countries have found their ways to satisfy people and maintain national interests. A long-term search of a governance model in the transitional phase can decrease effectiveness of the state. An essence of this model for Ukraine can be balancing of the role of the state authority (SA) and the civil society (CS).

To analyze this problem is important to see the system and the environment as a single whole. They influence and compete with each other in order to save their structures (physical and intellectual) because as any systems they resist changes. Eventually, they strive to decrease conflict through establishing of equilibrium between the system and the environment. In fact, this process is continuous and infinite. Established equilibrium has to balance the system and provide its maximum effectiveness because the system does not spend additional energy to resist to the environment.

The system should be agile, adaptable and resilient enough at the same time. To provide these qualities, the system should be similar to a learning organization [1, p. 3] or a complex adaptive system (CAS) that is highly effective in the changeable environment. This system studies itself and

the environment, urgently corrects itself based on equal participation of all members of the organization in decision-making process (DMP) and implementation of decisions.

System effectiveness depends on many factors. One of them is the level of participation of members of the system in the negative and positive feedback. The process of state governance assumes existence of two parts – the SA and the CS. They generate convergent and divergent processes of thinking [2] in the DMP and determine the correctness of the decision to achieve the end-state.

The SA presents and protects an existed governance system. The CS should correct the system in order to satisfy needs of people because the state, as a social system, has to promote their interests. Democratic governance means equal participation for all, but the degree of participation of the SA and the CS can be different for communities and regions even of one country. It can be based on values, beliefs, perceptions, national culture, traditions, rules, norms, geographic and economic conditions, languages, dialects, and other.

Nowadays, to operate in the complex and dynamic environment the system requires new approaches in governance. Adaptation of the system may be one of the primary ways to make the system effective in spite of existing mental and structural models. They can obsolete in the new environment because they are based on experience of mutual interactions between the system and the environment in the past.

On one hand, the system should achieve the goal. On the other hand, the system should be agile and adaptive to the environment. It may require revising excepted cultural norms, rules and possibly values and beliefs. Based on this, people have to understand and increase their consciousness of the need of their involvement into governance of the system based on study new and knowledge.

The CS, “public governance,” decentralization and democracy are inevitable notions of prosperous society in the complex, dynamic, and globalized environment. The CS plays an important role in building of the CAS that should make the state adaptable and provide conditions for quick decision-making in the new environment. The CS can form (influence) political ambitions and directions of system development. There are possible problems of a low level of participation of the CS that make the Ukrainian governance system ineffective:

lack of understanding of the mechanism of participation and a place of the CS in the state governance in spite of the wish of the CS to take part in political discussions and reform implementation;

no trust to the SA from the CS;

the SA is not ready to delegate a part of its authority to the CS.

Ukraine has a paradox: the CS is ready to participate in governance, but do not understand their role and ways to implement it. There is a tendency of decreasing of interest to the state policy from the civil society (58% to 52%) and increase of people who are not interested it at all from 41% to 47% [3, p. 7]. This tendency is based on lack of trust from the Ukrainian society to the politicians. Thus, because the gap between the CS and the SA increases, the system does not get realistic feedback and loses effectiveness.

The majority of Ukrainian population (60% in 2015 and 64% in 2016) continues to consider the necessary reform of local self-government, but only 24% of them consider it to be absolutely necessary [3, p. 7]. It means the CS is ready to take part in the politics of Ukraine and the SA has to delegate a part of its power to it. Also, the overwhelming majority of the population, who at least knows about reform (61%), believes that it goes slowly.

Thus, reforms are not effective, the DMP goes wrong. It is possible to explain by breaks in feedback and lack of involvement of the CS. People do not feel themselves members of one team, there is no sense of participation and responsibility in the process of building the country. At the same time 55% of populations consider the need of correction of the Constitution [3, p. 10].

Also, there is low consciousness and knowledge of the CS about cooperation with the SA in the framework of a democratic state. Thus, to make the governance effective requires:

For the CS:

to create/improve a model of participation of the CS in state decision-making;

to explain importance and attract the CS to be an equal member of the governance process;

For the SA:

to be ready to delegate a part of its authority to the CS;

to open communication lines with the CS and deserve trust from the CS by positive results;

to determine a level of participation of the SA and delegation of authority to satisfy the CS and establish system balance (maintain national interests).

“Reflection is the courage to put up for questions the truth of one’s own presuppositions and the space of one’s own goals [4, p. 57].” It can prove the statement № 2 above. Thus, an ability and courage to stimulate awareness to recognize events and overestimate them can be determined by the ability to change. Increasing of the role of a person may be fundamental to shift a group mentality to a value of an individual. Soviet, collective mentality eliminated the importance of one person. Change of human perception of the world can influence the situation in leadership and participation in state governance.

Change in culture and perception takes time and, therefore, to lead effectively we have to take in account the wish of people to be leaded and to be leaders or level of delegation of the SA to the CS. Thus, adaptation of a new democratic governance model should go together with change of human perception and culture through clarification and awareness for people of importance of their participation in the state governance.

In addition, it is possible to suppose that the limits of adaptation to the environment are different for any system. The limits should be determined by condition of dynamic balance which has to create the best way of development for the system. Thus, the limits of change (adaptation) can be different for regions and nations. It should be taken in account in order to find mutual understanding and the best cooperative strategies between nations. It can facilitate building a balanced and an effective way of common development and adaptation to the global environment.

References

Senge, Peter M., (1990), revised 2006. *The Fifth Discipline: The Art & Practice of The Learning Organization*, New York: Doubleday.

Allen C. D. (2012). “Creative Thinking for Individuals and Teams.” An essay on creative thinking for military professionals. U.S. Army War College. Retrieved from: http://www.au.af.mil/au/awc/awcgate/army-usawc/allen_creative_thkg_sr_ldrs.pdf

Kyiv International Institute of Sociology. Decentralization and local self-government reform: results of the second wave of sociological research, Analytical report. December 2016.

Julian Young and Kenneth Haynes (editors). 2001. M. Heidegger. 1938. *Off the Beaten Track*. “The Age of the world picture,” Cambridge University Press.

ВПЛИВ АНАЛІТИЧНИХ УСТАНОВ НА ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

АЛЕКСАНДРОВ О. В., здобувач

Національної академії державного управління при Президентіві України

В умовах глобалізаційних процесів на державно-управлінську систему кожної країни впливає значна кількість екзогенних чинників. З метою передбачення та нейтралізації негативних тенденцій, розробки альтернативних шляхів розвитку до інформаційно-аналітичної діяльності передові країни світу залучають як державні наукові установи, так і незалежні аналітичні центри (англ. Think Tank, далі-ТТ).

Найбільша кількість ТТ працює в США - 1872.

Кращими ТТ, відповідно до доповіді Університету Пенсільванії “Global Go To Think Tank Index Report 2017” [2], що здійснюють незалежний аналіз критичних глобальних, регіональних і державних проблем є: Інститут Брукінгса (англ. Brookings Institution, US), Французький інститут міжнародних відносин (фр. Institut français des relations internationales,

IFRI), Фонд Карнегі за міжнародний мир (англ. Carnegie Endowment for International Peace, US); Брейгель (англ. Bruegel, Belgium), Центр стратегічних міжнародних досліджень (англ. Center for Strategic and International Studies, US), Королівський інститут міжнародних справ (англ. The Royal Institute of International Affairs Chatham House, United Kingdom), Фундація Г.Варгаса (бразил. Fundação Getúlio Vargas, FGV, Brasil), Фундація Спадщини (англ. Heritage Foundation US), Аналітичний Центр дослідження та розвитку (англ. RAND corporation, US), Міжнародний інститут стратегічних досліджень (англ. International Institute for Strategic Studies, IISS, United Kingdom).

Кращими серед вітчизняних ТТ, відповідно до щорічних індекс-рейтингів, є Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, що посідає 44 місце в світі серед 174 кращих ТТ та 4-те — серед ТТ Центральної та Східної Європи, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, IER, Міжнародний центр перспективних досліджень, ICPS (табл.1).

Таблиця 1 – Рейтинги кращих вітчизняних ТТ

Назва ТТ	Номінація	Місце / заг.кількість
Центр ім. О.Разумкова	ТТ світу	44 / 173
	ТТ без урахування ТТ США	29 / 142
	ТТ Центральної та Східної Європи	4 / 100
	Сфера безпеки та оборони	69 / 104
	Світова політика та міжнародні справ	130 / 135
	Світовий розвиток	125 / 132
	Світова економіка	43 / 83
	Менеджмент	23 / 83
	ТТ з бюджетом, більшим 5 млн дол. США	19 / 48
Інститут економічних досліджень та політичних консультацій (IER)	ТТ Центральної та Східної Європи	86 / 100
	Внутрішня економічна політика	118 / 140
	Світова економіка	69 / 83
	Сфера захисту	49 / 90
	Незалежні ТТ	130 / 145
Міжнародний центр перспективних досліджень (ICPS)	Серед ТТ Центральної та Східної Європи	95 / 100
	Політичної освіти	52 / 71
	Світової політики та міжнародних справ	112 / 135
	Краще використання медіа (друк.чи елект.)	60 / 65

Джерело: узагальнено автором на основі [2]

Серед вітчизняних ТТ, що були номіновані серед кращих — Центр політичної освіти, Київський національний економічний університет, Дніпровський центр соціальних досліджень та ін. (табл.2):

Таблиця 2 – Рейтинги вітчизняних ТТ

Назва ТТ	Номінація	Місце / загальна кількість
Київський національний економічний університет	ТТ Центральної та Східної Європи	36 / 100
Фонд демократичних ініціатив	ТТ Центральної та Східної Європи	48 / 100
Дніпровський центр соціальних досліджень (DCSR)	ТТ Центральної та Східної Європи	49 / 100
Інститут світової політики (IWP)	ТТ Центральної та Східної Європи	69 / 100
Міжнародний центр політичних досліджень	Серед ТТ Центральної та Східної Європи	93 / 100
Український центр економічних і політичних досліджень	Внутрішньої економічної політики	117 / 140

Центр політичної освіти (СЕР)	Політичної освіти	16 / 71
Український освітній центр	Політичної освіти	38 / 71
Фонд демократичних ініціатив ім.Кучерів	Прозорість державного управління	44 / 65
Український центр незалежних політичних досліджень (UCIPR)	Сфера захисту	55 / 90
	Незалежні ТТ	69 / 145
Національний інститут стратегічних досліджень	Державні ТТ	73 / 75
Український інститут політичного прогнозування	Державні ТТ	75 / 75
Український центр європейської політики	Новостворені в 2017 р.	без ранжування / 50
Офіс зв'язку українських аналітичних центрів у Боюсселі	Мережеві ТТ	81 / 85
Аналітичний центр CEDOS	Мають дослідження в 2018 р.	84 / 105

Джерело: узагальнено автором на основі [2]

І хоча останнім часом в Україні виникло багато інформаційно-аналітичних, експертних та консалтингових центрів, що займаються різними видами робіт — від аналізу передвиборчої ситуації та планування виборчих кампаній до розробки стратегій розвитку країни на довгострокову та середньострокову перспективу, гостро постає проблема стандартів якісного аналізу для надійної фіксації змін та вияву механізмів соціально-економічної та політичної динаміки.

Адже, найбільш поширеними та відомими формами співпраці органів державної влади із ТТ є інституційні та публічні, зокрема: створення консультативно-дорадчих органів (громадських рад, колегій тощо) при інститутах державної влади із залученням представників ТТ, участь представників неурядових аналітичних центрів в експертизі та розробці державних документів різного рівня, а також – у різних публічних акціях, що проводяться як за ініціативою органів влади, так і ТТ (наради, конференції, громадські слухання тощо). Однак, ефективність співпраці неурядових аналітичних центрів і влади наразі важко оцінити як високу.

Враховуючи вплив ТТ на суспільно-політичні, економічні та інші суспільні процеси, їх зачисляють до “п’ятої влади” (після законодавчої, виконавчої, судової та ЗМІ), проте, відповідно до рейтингів, недостатньо уваги приділяють вітчизняні ТТ питанням внутрішньої економічної політики, національної безпеки та оборони, світової політики й міжнародних справ і висвітленню результатів своєї діяльності в ЗМІ (друкованих чи електронних). Мережа вітчизняних ТТ, що опікуються, зокрема, безпековою тематикою в Україні, характеризується наявністю декількох десятків профільних організацій. І як свідчать їх рейтинги, рівень професіоналізму не відповідає характеристикам зарубіжних аналогів, особливо у порівнянні з державами, що є лідерами в цій сфері.

Використання потенціалу ТТ в США та країнах ЄС є досить високим, адже нові креативні ідеї допомагають зберегти не тільки гроші та пришвидшити темпи виконання робіт, але й зберегти життя громадян, забезпечують динамічне середовище інтелектуальних запитів й переводять академічні аргументи у рекомендації щодо напрямів удосконалення державної політики. Зокрема, у 1973 р. був створений Офіс чистої оцінки (Office of Net Assessment) в якості внутрішнього незалежного аналітичного центру Департаменту оборони США, що займається виявленням поточних чи майбутніх загроз для США, оцінкою тенденцій тощо. В роботі Офісу приймають участь експерти, що працюють як на постійній основі, так і поза штатом [2].

В Україні процес політичного аутсорсингу знаходиться в стадії становлення, а прикладний соціально-економічний та політичний аналіз як професійна сфера:

знаходиться у стадії свого становлення;

переживає серйозні труднощі, пов’язані з методологічною базою аналітичних досліджень;

ще не став невід’ємним елементом української державної політики.

Саме тому проблема стандартів якісного соціально-економічного та політичного аналізу з метою оперативної ідентифікації змін, вияву механізмів їх динаміки, для формування ефективних управлінських рішень, набуває особливої актуальності особливо в наші дні, коли різко прискорилися темпоритми суспільного розвитку, зросла щільність інформаційних потоків, суспільно-політичні явища та події мають все більш синергетичний характер, а горизонт передбачуваності подій в соціально-економічній та політичній сферах і ступінь керованості зменшилися.

Список використаних джерел

1. Використання потенціалу недержавних аналітичних центрів у формуванні політики національної безпеки. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/2119/>

2. Global Go To Think Tank Index Report 2017. Режим доступу: https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1012&context=think_tanks

ОСВІТЯНСЬКИЙ АСПЕКТ СТАНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ

БАБАЄВ В. М., д-р наук з держ. упр., проф.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Актуальність впровадження в Україні системи електронного урядування зумовлена низкою викликів нашого сьогодення і, зокрема, запобігання корупції. Система електронного урядування базується на теорії електронної демократії, що передбачає залучення громадян до участі у державному управлінні та місцевому самоврядуванні через сучасні інформаційно-комунікаційні технології. За цих умов суттєво загострюється проблема формування відповідного інформаційно-комунікаційного середовища, яке, крім апаратно-програмних засобів, включає в себе певні норми та правила комунікацій держави із громадянським суспільством напряду та через органи місцевого самоврядування.

Згідно Концепції розвитку електронного урядування в Україні, “електронне урядування – це форма організації державного управління, яка сприяє підвищенню ефективності, відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування з використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій для формування нового типу держави, орієнтованої на задоволення потреб громадян” [2]. Відповідно до цього, цілком очевидно стає необхідність регулювання, підтримки та контролю державою рівня інформаційно-комунікаційного середовища не тільки в органах публічної влади, а й в українському суспільстві, яке невпинно трансформується у інформаційне.

Разом із цим, соціальна відповідальність за рівень управління в державі має стати спільною задачею для всіх громадян України. Тільки рішення цієї задачі зможе забезпечити такий рівень комунікацій держави із суспільством та органами місцевого урядування, який би дорівнював повній взаємній довірі. До цієї цілі, у першу чергу, мають прагнути державні службовці та посадові особи, щоб відповідати вимогам своїх роботодавців-громадян.

Суттєвий внесок у створення та розвиток теоретичних засад та прикладних аспектів інформаційно-комунікаційної системи електронного урядування зробили українські вчені в сфері державного управління, як-то: В. Горбулін, Н. Грицьак, Ю. Ковбасюк, І. Лопушинський, А. Семенченко та інші. Однак, результати аналізу низки публікацій щодо розвитку системи електронного урядування в Україні свідчать про недостатність розробленості організаційних аспектів її (системи) інформаційно-комунікаційних процесів. Наприклад, поза увагою державної інформаційної політики [1] наразі залишаються соціокультурні аспекти

інформаційно-комунікаційних процесів електронного урядування, які стають критичними в умовах формування національної ідеї України. В умовах глобального, а значить необмеженого, міжкультурного інформаційного простору інформаційно-комунікаційне середовище електронного урядування у будь-якій країні світу змушене бути готовим до усіх його викликів. Одним із таких викликів є національна ідея, яка відображує переваги (особливості) та ціннісні орієнтири розвитку соціальної системи країни.

“Сучасні працівники публічної сфери в контексті вдосконалення своєї професійної майстерності мають на меті повсякденно систематично працювати над розширенням світогляду, оволодінням науковими методами обробки сучасних інформаційних потоків, популяризацією своєї діяльності через зв'язки з громадськістю, ЗМІ, мережу Інтернет, телекомунікації” [1, с. 67]. За цих умов, вони мають виявляти толерантність та здатність представляти у своїх діях власну культуру. Виховання сучасного грамотного управлінця зумовлює, крім розвитку його теоретично-аналітичних здібностей, ще й розвиток комунікативної компетентності, необхідної для діяльності у міжкультурному інформаційному просторі.

Залишається бажати кращого і в галузі освіти та просвіти щодо питань залучення фахівців до популяризації серед громадян України ідей електронної демократії та засад електронного урядування. Досить актуальним видається продовження роботи у напрямку освітнього проекту “Розвиток громадянських компетентностей в Україні” (DOCCU), який було реалізовано в Україні в рамках Швейцарської стратегії співробітництва з Україною у 2011 – 2014 роках, а саме в рамках напряму “Місцеве самоврядування і публічні послуги”. Цей проект охопив поширену та поглиблену імплементацію освіти для демократичного громадянства та освіти з прав людини. Він мав на меті реалізацію таких стратегічних цілей:

- посилення місцевого самоврядування за допомогою підтримки демократичних освітніх установ;

- реалізація принципів “належного урядування” шляхом поширення знань про освіту для демократичного громадянства та освіти з прав людини серед державних службовців за допомогою впровадження відповідного навчального курсу в освітні програми для підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб органів місцевого самоврядування на національному та регіональному рівнях.

У такому контексті видається архіважливою задача освітян вищих учбових закладів, надавати знання майбутнім управлінцям усіх напрямів освітньої спеціалізації ще й з основних засад електронної демократії та електронного урядування. При цьому, слід формувати у них не тільки необхідні технологічні навички роботи в системі електронного урядування, а й сформувати комплекс організаційно-культурних і кроскультурних знань, необхідних для їхньої адаптації в сучасному українському інформаційно-комунікаційному середовищі та глобальному інформаційному просторі.

Бажано, щоб у своїх підсумкових кваліфікаційних роботах студенти охоплювали інформацію, стосовно досягнень з електронного урядування в своїй області, районі, місті, а також формулювали власні ідеї та пропозиції щодо його впровадження або удосконалення у тій галузі, з якої вони спеціалізуються. Для цього, завдання для проходження переддипломної практики мають включати вивчення рівня інформаційно-комунікаційного середовища досліджуваного об'єкта (установи, організації, підприємства) та визначення його проблемних аспектів.

Отже, кінцевою стратегічною ціллю освітян усіх закладів і різних акредитаційних рівнів є виховання активної громадянської позиції кожного члена суспільства, яка сприятиме підвищенню рівня соціальної відповідальності можновладців. Досвід прогресивних країн світу з впровадження електронного урядування на засадах електронної демократії свідчить про необхідність проходження такого етапу розвитку соціальної системи.

Таким чином, за допомогою вище розглянутих заходів освітня галузь зможе внести свій вклад в утвердження ідеї електронної демократії та електронного урядування в конкретних

районі, області, регіоні, а, значить, і в Україні, чим сприятиме знищенню самої ідеї корупції та забезпеченню довіри громадян до влади.

Список використаних джерел

1. Електронне урядування : підручник / авт. кол. : В. П. Горбулін, Н. В. Грицяк, А. І. Семенченко, та ін. ; за заг. ред. проф. Ю. В. Ковбасюка ; наук. ред. проф. Н. В. Грицяк, проф. А. І. Семенченка. – К. : НАДУ, 2014. – 352 с.

2. Концепція розвитку електронного урядування в Україні : схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13 грудня 2010 року № 2250-р. – Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua/laws/skow/537-16

ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ “РОЗУМНЕ МІСТО” У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

БЄЛЬСЬКА Ю. І., магістрант

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

МАЛЮХОВ О. С., магістр

Харківського національного технічного університету сільського господарства імені П. Василенка

Розвиток ХХІ сторіччя досить суттєво зумовлений динамікою подій, що відбуваються в українському суспільстві й спрямований на вдосконалення процесів органів управління. Одним із визначальних факторів впливу на результат управлінського процесу є діяльність органів місцевого самоврядування, які стоять найближче до громадян і місцевих громад. Діяльність органів місцевого самоврядування трансформується у бік якісних змін за рахунок використання новітніх інформаційних технологій.

Новітні інформаційні технології – це сукупність сучасних електронних технічних засобів та програмного забезпечення, а також організаційних форм та методів їх застосування в інформаційній роботі, яка спрямована на ефективне використання інформаційних ресурсів. В органах місцевого самоврядування новітні інформаційні технології представлені не тільки засобами інформатизації на основі комп’ютерів, різними методами вирішення завдань, але й принципово новими формами діяльності такими, як створення “Розумного міста”.

Слушно, що створення “розумного міста” – це поліпшення якості життя за допомогою технологій, для підвищення ефективності обслуговування та задоволення потреб резидентів. Інформаційно-комунікаційні технології дозволяють міській владі безпосередньо взаємодіяти з спільнотами та міською інфраструктурою, і стежити за тим, що відбувається в місті, як місто розвивається, та які способи дозволяють поліпшити якість життя. За рахунок використання датчиків, інтегрованих в режимі реального часу, накопичені дані від міських жителів і пристроїв обробляються та аналізуються. Зібрана інформація є ключем до вирішення проблем щодо ефективності управління містом.

У сучасних умовах концепція “розумного міста” ґрунтується на шести його характеристиках: “розумна економіка”, “розумна мобільність”, “розумне навколишнє середовище”, “розумні люди”, “розумне проживання”, “розумне управління” [1].

На сьогодні, університетські дослідні лабораторії розробили прототипи та рішення для інтелектуальних міст. Найбільш цікавими серед них є такі: МІТ – лабораторія інтелектуальних міст, яка фокусується на інтелектуальних, стійких будівлях, системах мобільності (Greenwheel Електричний велосипед, мобільність на вимогу, CityCar, Передові Роботи); IntelCities – дослідний консорціум, що розробляє рішення для електронного уряду, систем планування та участі громадян; URENIO розробила серію інтелектуальних міських платформ для інноваційної економіки з акцентом на стратегічну розвідку, передачу технологій, спільних інновацій, і інкубацій, в той час як пропонує на своєму порталі,

глобальний годинник для інтелектуальних міст досліджень і планування; Смарт-Місто – Академічна Мережа працює з електронним урядуванням та електронними послугами в регіоні Північного моря; IGLUS проводить глобальні дослідження дії смарт-міст [2]; EPFL представляє проект, який орієнтований на розробку інноваційного управління системи для міських інфраструктур; МК: Смарт-проект фокусується на питаннях сталого використання енергії, використання води та транспортної інфраструктури поряд з впровадженням участі громадян у “інтелектуальних” містах, поряд з ознайомленням громадян з концепцією “інтелектуальних” міст. Також лабораторія в майбутньому планує внести такий фактор, як політичні стратегії і інститути [3].

Для реалізації дослідження розроблено комплекс сучасних загальнонаукових принципів, управлінських рішень, інформаційних технологій, правового підходу та спеціальних методів, зокрема:

інформатизація органів місцевого самоврядування повинна розглядатись як постійний технологічний процес, що забезпечує своєчасну обробку інформаційних запитів і сприяє виробленню та прийняттю оптимальних рішень. Даний метод дозволяє усвідомити, що впровадження інформаційних технологій потребує системного підходу, який передбачає глибокий аналіз проблем і виявлення “вузьких місць”, що не підлягають інформатизації.

порівняльні методи дають можливість порівняти основні моделі стабілізації взаємодії глави держави, і уряду і парламенту в країнах Європейського Союзу та України і таким чином виявити їх специфіку, подібні та відмінні риси, переваги та недоліки.

проблемний метод дозволяє здійснити проблемне структурування, визначити комплекс проблем, що заважають удосконаленню та підвищенню ефективності роботи органів місцевого самоврядування в процесі реалізації проекту, типологізувати їх, визначити можливі наслідки та шляхи їх розв’язання.

Очевидно, що використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій забезпечить співпрацю органів місцевого самоврядування з громадянами, бізнесом, громадськими організаціями, зробить їх діяльність прозорою і відкритою, наповнить новим змістом службові комунікації, встановить новий порядок взаємовідносин між різними організаційними структурами. Тому на сьогодні, постає необхідність у розробці і науковому обґрунтуванні інноваційної моделі інформаційно-комунікативної та інформаційно-аналітичної систем управління в діяльності органів місцевого самоврядування, яка, на відміну від раніше відомих вітчизняних та зарубіжних аналогів, характеризується системністю та структурно-функціональною узгодженістю, спрямована на підвищення результативності функціонування міської ради та її виконавчих органів та створення сприятливого середовища для життя, праці, бізнесу та покращення добробуту територіальної громади міста.

Отже, впровадження інноваційної системи управління містом дозволить підвищити обґрунтованість рішень та зменшити вплив суб’єктивних факторів за рахунок застосування ефективних методів своєчасної обробки інформації. Дозволить проводити ефективний контроль за виконанням доручень та своєчасну розсилку документів посадовим особам. Все це забезпечить прозорість діяльності влади та розпочне новий метод управління орієнтований на споживача.

Список літератури

1. Мизрахи М. В. “Умный город”: эволюция концепта. Инициативы городских сообществ в развитии города // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И.Вернадского. Серия “Философия. Культурология. Политология. Социология”. Том 24 (65). – 2013. – № 3. – С. 217.

2. Governance for efficient, sustainable and resilient cities [E-recourse] // Innovative governance of large urban systems. – Regime to access: <http://iglus.org/>

3. The smart city model [E-recourse]. – Regime to access : <http://www.smartcities.eu/?cid=2&ver=4>

ПУБЛІЧНА ВЛАДА ТА ГРОМАДЯНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

БЄЛЬСЬКА Т. В., д-р наук з держ. упр., доц.

ВОЛІК С. В., канд. наук з держ. упр., ст. викл.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Глобалізація змінює розуміння поняття “управління”, епіцентри політики не мають більше територіальної приналежності, оскільки симетрія між територіальними кордонами та політичною владою руйнується. Рушійними силами модернізації глобально-управлінського процесу виступають великий приватний бізнес в особі транснаціональних корпорацій і глобальне громадянське суспільство. На думку Г. Почепцова “відбувається ускладнення об’єктів, з якими має справу управління. Сьогодні ми маємо складні об’єкти для управління, але не маємо адекватного інструментарію для роботи з ними” [1].

Все більшу роль в сучасному світі відіграють культурні цінності та ідентичності; населення, що проживає на певній території являє собою постійне співтовариство, об’єднане за територіальною ознакою й визначає публічну, приватну, соціальну сфери життя. В сучасних умовах, вважає Д. Ачібугі, глобальні збори повинні виконувати тільки консультативну функцію на світовій арені, а не функцію законодавчої влади, тому що це виключає можливість зловживання владою. Крім того, збори зосереджуватимуть увагу тільки на найбільш важливих або першочергових проблемах, таких як зміна клімату, бідність, голод, охорона здоров’я, торгівля людьми, трудова міграція, правила торгівлі, гуманітарна допомога тощо. Проте, якщо брати до уваги лише кілька питань, які здаються найбільш актуальними, означає залишити людей неосвіченими з певних питань та кинути на милість деспотичних режимів із точки зору захисту прав людини.

“Знедолені”, як називає їх Д. Ачібугі, мігранти й усі інші групи повинні принести користь новизни глобальному громадянському суспільству, бо ці люди залишилися поза системою лише тому, що їх проблеми не є глобальними за своєю природою [2, с. 11]. Д. Ачібугі наводить свої аргументи на користь глобального управління громадян, незважаючи на проблему дефіциту демократії. Дефіцит демократії розуміється як відсутність легітимності у зв’язку з низькою явкою на виборах. Європейський союз (ЄС) презентував, як приклад для реплікації, свою модель на глобальному рівні, однак відсутність легітимності у сприйнятті громадян створює серйозні перешкоди інституційній розбудові цього міжнародного суб’єкту.

Таким чином, глобальне громадянське суспільство повинно постати в будь-якій формі як неоднорідний організм, який являє собою композицію з безлічі міні-організмів, що утворюються як глобальний світ уявлень, вірувань, ідей, ідеалів і думок громадян. Це – перспективний план світового порядку. Але глобальне громадянське суспільство – це не план сам по собі, він є частиною великої реструктуризації міжнародної системи й усього світового порядку.

Населення, що проживає на певній території являє собою постійне співтовариство, яке визначається територіально й надає певну форму публічній і приватній сферам, що панують над великими просторами соціального життя. Релевантне співтовариство змінюється постійно, і індивіди не обмежуються єдиною формою членства. Скоріше “мережі”, що становлять основу для багатьох аргументів, пов’язаних з управлінням, є мінливими, гнучкими та рухливими [3, с. 139]. Висувається також ідея, згідно з якою індивіди належать до багатьох різних спільнот, які цілком можливо, вступають у конфлікт один з одним.

Сучасні цивілізаційні теорії переконують, що в сучасному світі відживають класичні ідеології, а економічні, ідеологічні протиріччя поступово втрачають сенс та вплив на публічну політику. Три століття поспіль впливовість західної цивілізації в світовій політиці, на думку С. Гантінгтона, призвели до помилкових висновків щодо універсальності й виключної “правильності” західних цінностей для всього людства. Намагання нав’язати

людству культуру західної цивілізації та спосіб організації суспільства призвели в деяких країнах до протистояння цивілізацій, відторгнення іншої культури цивілізації та самоізоляції, в інших спостерігається процес вестернізації або асиміляції за західним, європейським зразком, в окремих країнах до модернізації, тобто осучаснення цінностей країни з одночасним збереженням власної національно-культурної унікальності.

Аналіз змін структурних елементів свідомості в процесі соціально-історичного розвитку дозволив визначити їх вплив на громадянське суспільство та суспільно-владні відносини на сучасному глобальному етапі розвитку цивілізації.

Сучасний світовий простір, тенденції його розвитку та управління ними, багато в чому визначаються зростанням ролі глобального громадянського суспільства та світової громадськості в ухваленні важливих державних і міжнародних рішень. Особливої актуальності ці тенденції набувають в Україні, яка перебуває “в епіцентрі планетарної економічної кризи, під прогресуючим пресом якої відбувається поглиблення загальнонаціональної кризи” [4, с. 3].

Відбуваються вироблення нових технологій влади й трансформація владно-управлінських відносин. “Політичне поле, – відзначає Л. Герасіна, – раптом втратило енергію, що забезпечувала можливість володарювати і готовність до покірності”. У владних відносинах склалася незвична ситуація смислового вакууму [4, с. 4]. Тобто у глобальному суспільстві політична влада не є втіленням вищої необхідності. Головна функція “демократії” в умовах глобалізації – відчуження суспільства від держави, розширення його до “глобального громадянського суспільства” та просування до глобального управління.

Отже, зміни зумовлені глобалізацією суспільства, призвели до створення нової теорії публічного управління, яка передбачає розширення кола учасників прийняття рішень.

Список літератури

1. Почепцов Г. Далекое будущее, которое видят военные, правительства и корпорации [Электронный ресурс] / Г. Почепцов // Хвиля. – 22 июля 2017 года. – Режим доступа : <http://hvylya.net/analytics/society/dalekoe-budushhee-kotoroe-vidyat-voennyie-pravitelstva-i-korporatsii.html>

2. Archibugi D. Cosmopolitan Democracy: Paths and Agents [Electronic resource] / Archibugi D. and Held D. // ISA Annual Convention “Global governance: political authority in transition”, Panel Cosmopolitan Global Governance and the Role of the State: Rethinking Sites of Legitimate Authority (MONTREAL, QUEBEC, CANADA, MARCH 16-19, 2011). – P. 1–20. – Mode of access : http://www.danielearchibugi.org/downloads/papers/Archibugi_and_Held_Paths_and_Ways.pdf

3. Kooiman, J. Societal governance: Levels, models and orders of social-political interaction. In J. Pierre (Ed.) // Debating governance. Authority, steering and democracy. Oxford, UK: Oxford University Press, 2000. – P. 138-166.

4. Герасіна Л. М. Інститут публічної влади у модерному та постмодерному науковому вимірі [Електронний ресурс] / Л. М. Герасіна // Державне будівництво – 2011. – № 1. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/1/07.pdf>.

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ РАДИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ І ОБОРОНИ УКРАЇНИ

БОБРИЦЬКИЙ Л. В., канд. юрид. наук, доц.
Інститут підготовки кадрів ДСЗУ

Правове забезпечення управління діяльністю РНБО України являє собою сукупність законів і підзаконних нормативних актів, що створюють нормативно-правове поле для функціонування системи національної безпеки і виконання нею свого призначення. Це,

передусім, Конституція України [1], Закони України «Про Раду національної безпеки і оборони України» [2], «Про основи національної безпеки України» [3] та інші, Стратегія Національної безпеки України, укази й розпорядження Президента України, постанови Верховної Ради України, міжнародні правові акти, пов'язані із забезпеченням національної, регіональної та міжнародної безпеки, постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України, які визначають компетенцію суб'єктів системи забезпечення національної безпеки, а також відомчі нормативні акти у формі наказів, директив, настанов, положень, статутів, правил, інструкцій.

У контексті вищевикладеного зазначимо, що суб'єктами системи забезпечення національної безпеки є Президент України; Верховна Рада України; Кабінет Міністрів України; Рада національної безпеки і оборони України; міністерства та інші центральні органи виконавчої влади; Національний банк України; суди загальної юрисдикції; прокуратура України; місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування; Збройні Сили України, Служба безпеки України, Служба зовнішньої розвідки України, Державна прикордонна служба України та інші військові формування, утворені відповідно до законів України; громадяни України, об'єднання громадян [3]. При цьому нормотворча діяльність суб'єктів забезпечення національної безпеки є чітко визначеною. Ця діяльність полягає не лише у виправленні недоліків правового забезпечення, що виникають у результаті недостатньої реалізації правотворчої спроможності, але й у прагненні правомочного органу врегулювати певні відносини у сфері НБ України.

Відправним моментом при обґрунтуванні правового забезпечення управління діяльністю РНБО України є визначення своєї дослідницької позиції щодо сутності поняття «правове забезпечення».

Студіювання позицій учених виявило, що науковці переважно ототожнюють правове забезпечення із законодавчим, або нормативно-правовим. Зокрема, З. Чуйко стверджує, що серед правових факторів, які впливають на забезпечення національної безпеки, слід відзначити регулюючу роль права, правову культуру населення і представників влади [4]. Узагальнену точку зору на це питання демонструє П. Орлов, який вважає, що «правові норми складають базу забезпечення безпеки. цим і визначається актуальність розробки і запропонування законодавцю нормативних актів» [5].

На нашу думку, заслуговує на увагу позиція В. Ліпкана, котрий зазначає, що «...право не зводиться до норм. Окрім норм, воно включає в себе природне право і суб'єктивні права. Призначення норм полягає в тому, щоб соціально-правові претензії у сфері національної безпеки трансформувати в суб'єктивні права – юридичну форму можливих духовних і матеріальних благ. Таким чином, право охоплює сферу не лише належного (нормативні та індивідуальні приписи і рішення), але й суцього (реальне використання юридичних можливостей)» [6].

У своєму дослідженні дотримуватимемося загальновизнаної формули: «Право створюється суспільством, а закон – державою». З огляду на це, вживатимемо поняття «правове забезпечення» в контексті впливу, взаємозв'язку й трансформації природного і суб'єктивного права, не обмежуючись при цьому лише нормативною стороною цих процесів. Тому, висвітлюючи роль відомчих нормативних актів, аналізуватимемо вплив норм права на забезпечення управління діяльністю Ради національної безпеки і оборони України.

Оскільки правове забезпечення є складним і багаторівневим процесом, постає необхідність у виокремленні його завдань. На думку вчених, такими є:

- дотримання точного розподілу функцій між суб'єктами системи забезпечення національної безпеки, їхніх прав і обов'язків, налагодження системи взаємодії;
- розподіл функцій щодо збирання, оброблення інформації та надсилання результатів аналізу на відповідні управлінські рівні системи забезпечення національної безпеки;
- раціональна побудова системи прийняття управлінських рішень із закріпленням персональної відповідальності за їх виконання [7].

Висвітлюючи специфіку правового забезпечення управління діяльністю РНБО України, доцільно вказати, що відповідно до чинного законодавства головою РНБО України за посадою є Глава держави. Це є цілком логічним з огляду на те, що саме Президент України конституційно проголошений Верховним Головнокомандувачем Збройних Сил України, гарантом державного суверенітету й територіальної цілісності України, додержання Конституції України, основних прав і свобод людини і громадянина. У разі дострокового припинення повноважень Президента України відповідно до статей 108-111 Конституції України [1] виконання обов'язків Голови РНБО України на період до обрання і вступу на пост нового глави держави покладається на Прем'єр-міністра України.

Президент як голова РНБО здійснює загальне керівництво роботою цього органу і спрямовує його діяльність, затверджує перспективні та поточні плани роботи РНБО України, час і порядок проведення її засідань і особисто головує на них, дає доручення членам РНБО України, пов'язані з виконанням покладених на неї функцій, заслуховує поточну інформацію Секретаря РНБО України про хід виконання її рішень, у разі необхідності виносить питання про стан виконання рішень РНБО України на її засідання, затверджує Положення про апарат РНБО України, його структуру і штат.

У склад РНБО входять: Прем'єр-міністр України, Секретар Ради національної безпеки і оборони, Міністр оборони України, Голова Служби безпеки України, Міністр внутрішніх справ України, Міністр закордонних справ України, Міністр з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи, Міністр фінансів, Міністр юстиції, Міністр економіки, Глава Адміністрації Президента України, Голова Державної прикордонної служби, Президент Національної академії наук та Начальник Генерального штабу Збройних Сил України – Перший заступник Міністра оборони України [2].

Для забезпечення управління діяльністю РНБО України в законодавчо визначених сферах існує структура Апарату Ради [8]. Так, забезпечення організації роботи і виконання рішень РНБО України покладено на Секретаря Ради, який призначається на посаду та звільняється з посади Президентом України і безпосередньо йому підпорядковується. Секретар РНБО має заступників, які за його поданням призначаються на посаду та звільняються з посади Президентом України. На посади Секретаря РНБО України та його заступників можуть призначатися як цивільні особи, так і військовослужбовці. Зазначимо, що в структурі Апарату РНБО України [8] серед інших є, зокрема, такі служби: 1) Служба з питань забезпечення координації діяльності органів виконавчої влади у сфері національної безпеки; 2) Служба з питань безпеки у війсьній сфері; 3) Служба стратегічного планування та аналізу; 4) Служба Головного ситуаційного центру; 5) Служба координаційної та адміністративної роботи; 6) Служба з питань зовнішньої безпеки; 7) Юридична служба; 8) Служба забезпечення доступу до публічної інформації.

Законом України «Про основи національної безпеки України» визначено напрями державної політики у таких найважливіших сферах: 1) зовнішньополітичній; 2) державної безпеки; 3) війсьній та безпеки державного кордону України; 4) внутрішньополітичній; 5) економічній; 6) соціальній та гуманітарній; 7) науково-технологічній; 8) екологічній; 9) інформаційній. Стисло проаналізуємо на прикладах стан правового забезпечення управління діяльністю структурних підрозділів РНБО України.

На думку В. Ліпкана, нормативна база, якою керується система забезпечення національної безпеки, включає два ієрархічні рівні. Перший утворює правова база, що має загальнообов'язковий для всіх громадян характер (Конституція України, закони України та постанови Верховної Ради України, укази та розпорядження Президента України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України). Другий рівень – це відомча нормативна база, яка уточнює і конкретизує функції і завдання діяльності кожного суб'єкта забезпечення НБ [6]. На нашу думку, слід зосередитися на аналізі нормативної бази, що має загальнообов'язковий характер.

Як зазначалося вище, правове забезпечення управління діяльністю РНБО України являє собою сукупність законів і підзаконних нормативних актів. Конкретизуємо, що діяльність РНБО України зокрема унормовано Конституцією України [1], Законами України «Про Раду національної безпеки і оборони України» [2], «Про основи національної безпеки України» та іншими законодавчими актами у сфері забезпечення національної безпеки України. Оскільки РНБО України є одним із суб'єктів цивільного контролю над Воєнною організацією і правоохоронними органами держави, то саме завдяки Раді Президент України здійснює контроль за діяльністю Збройних Сил України та інших військових формувань, органів виконавчої влади у сфері національної безпеки і оборони та правоохоронної діяльності.

Список використаних джерел

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Про Раду національної безпеки і оборони України: Закон України від 5 берез. 1998 р. № 183/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 35. – Ст. 237.
3. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19 черв. 2003 р. № 964-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 39. – Ст. 351.
4. Чуйко З. Д. Конституційні основи національної безпеки України: дис. ... кандидата юрид. наук : 12.00.02 / Чуйко Зоряни Дмитрівни З. Д. – Х., 2007 – 209 с.
5. Орлов П.І. Право як засіб організації безпеки / П. І. Орлов // Право і безпека. – 2002. – № 21. – С. 12.
6. Ліпкан В. А. Адміністративно-правове регулювання національної безпеки України : монографія / В. А. Ліпкан. – К. : Текст, 2008. – 440 с.
7. Бобрицький Л.В. Адміністративно правові засади діяльності Ради національної безпеки і оборони України: : дис. ... кандидата юрид. наук : 12.00.07 / Бобрицький Леонід Володимирович. – 2014 – 219 с.
8. Про деякі питання Апарату Ради національної безпеки і оборони України // Указ Президента України від 14 квітня 2017 року № 109/2017

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

БОНДАРЕНКО А. І., канд. наук держ. упр.,
Національний університет цивільного захисту України

Основою цивілізованих ринкових стосунків, головною рушійною силою суспільства є його інтелектуальний, науково-технічний потенціал. Його характерні риси - наявність розвинених фундаментальних і прикладних наук, високотехнологічна виробнича база, постійне оновлення кадрів, а в умовах реформування - здатність гнучко і адекватно реагувати на вимушені перерви, збереження передових напрямів досліджень і своєчасне впровадження досягнень науково-технічного прогресу (НТП).

Особлива роль в науково-технічному потенціалі належить нововведенням, які, з одного боку, вбирають наукові відкриття, а з іншої – сприяють участі в проведенні наукових досліджень і, нарешті, визначають рівень стійкому науково-технічному розвитку.

Проблеми підвищення як економічної, так і науково-технічної безпеки, сприяння розвитку НТП і нововведень особливо важливі в період реформування економіки, в період, коли людство вступає в новий етап технологічної революції.

При діагностуванні загроз економічної безпеки постулатом може служити твердження про те, що національна безпека держави залежить не лише від зовнішньоекономічних чинників, але і від стану національної економіки, раціонального поєднання інтересів країни і регіонів.

Особливістю української держави є різниця у рівні і підготовленості до фінансового самозабезпечення різних регіонів країни. Для зниження виниклих диспропорцій у

можливостях регіонів фінансувати поточні витрати за конституційними зобов'язаннями перед громадянами країни з державного бюджету до бюджетів регіонів перераховуються трансферти. Проте, як показав досвід, трансферти, пом'якшуючи найгостріші соціальні протиріччя, але не спроможні створити умови для стійкого економічного розвитку більшість регіонів. Потребу в забезпеченні таких умов диктує необхідність акумуляції в регіонах достатнього об'єму фінансових ресурсів для обслуговування реальної економіки.

Ринкові перетворення, та подальша інтеграція України до складу глобального світового господарства і, нарешті, явища глибокої фінансової кризи в країні стали причиною виникнення в реальному секторі економіки ряду серйозних економічних проблем. У наявності масштабні розриви соціально-економічного, інвестиційно-фінансового та організаційно технологічного характеру, а також асиметрія у відносинах власності, розподілі, в системі управління.

Із-за ситуації, що склалася, порушується цілесність господарського простору, слабшає взаємодія центру і регіонів, а також взаємодія між окремими регіонами. відсутність послідовної економічної політики центру відносно регіонів поставило перед більшістю з них найгостріше завдання створення умов стійкого соціально-економічного розвитку, з урахуванням регіональної специфіки.

Структура держави визначає соціально-економічні взаємини регіонів з центральною владою, засновані на тому, що кожен з них має однаковий статус і рівні права. Законодавчо закріплені взаємини припускають рівний доступ усіх регіонів до економічних благ.

Донедавна такі поняття як "економічна безпека" та "фінансова безпека" практично не використовувалися в економічній науці, а тим паче не привертали уваги вітчизняних науковців і практиків. Дослідження, що проводилися, характеризувалися безсистемністю, вибірковою і незваженим підходом до розкриття окремих аспектів цієї проблематики.

Історично і логічно проблема економічної безпеки пов'язана із становленням і розвитком державності, усвідомленням нацією своїх економічних інтересів. Ця проблема у різних країнах і в різні періоди поставала більш або менш актуально, однак ніколи не зникала з поля зору громадськості та лідерів держав.

У дослідженні проблеми економічної безпеки певний інтерес становить досвід США. Як відомо, становлення і розвиток північноамериканської держави відбувалися у виняткових історичних умовах, сприятливих для досягнення найкращих результатів і в економіці, і в інших сферах.

Таким чином, фундамент будь-якого суспільства складає сукупність економічних відносин у всій своїй різноманітності, саме тому провідною у системі безпеки є безпека економічна, її рівень, характер, тенденції розвитку. Отже, забезпечення реалізації економічної безпеки посідає пріоритетне місце і є одним з найголовніших показників, що характеризують розвиток держав. На сьогоднішній день, якщо держава направить свою діяльність на усунення вище вказаних проблем економічної безпеки то розвиток нашої країни буде процвітати. Україна повинна вживати дії на попередження розвитку загроз економічної безпеки. Економічна сфера життя є одною з головніших тому, що від цього залежить рівень життя громадян, суспільства, держави.

Література

1. Співак В. М. Держава в процесі глобального управління економікою: порівняльні характеристики[Текст] // Економіко-правові дослідження. – 2010. – № 1. – С. 132-141.
2. Ткач В.О. Економічна безпека України в регіональному вимірі Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2011. № 1 (4).- С.398-403.
3. Федунь Ю. Б. Політика сталого еколого-економічного розвитку України в умовах інтеграції до ЄС: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Юрій Богударович Федунь ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. — Л., 2011. — 20 с.

ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

БРАТКО Б. Е., аспірант

Національного університету цивільного захисту України

У сучасних умовах, українська держава знаходиться на етапі розвитку системи ринків, одним із яких є ринок нерухомості. Під цим поняттям розуміється система відносин між суб'єктами ринку нерухомості, що на відміну від існуючих, побудована з урахуванням регіональних організаційно-економічних засад функціонування державного регулювання, для забезпечення ефективного обігу об'єктів нерухомості між власниками, а саме: ціноутворюючих; соціальних; стимулюючих; інвестиційних. Трансформаційні процеси перетворення існуючих ринків нерухомості в Україні призвели до докорінних змін в інституційній організації внаслідок проведеної приватизації та комерціалізації, формування сучасного конкурентного середовища, розширення кола їх учасників, утворення нових механізмів державного регулювання та їх придбання [1].

Ринки нерухомості в умовах трансформаційних процесів в Україні характеризується інституційною асиметрією та структурною неповнотою, а їх кризове фінансове становище закономірно уповільнює розвиток ринків нерухомості через зниження показників ефективності економіки, недосконалість фінансово-кредитної системи, загальний спад виробництва, падіння реальних доходів та посилення соціальної стратифікації населення. Ринок нерухомості – це особливий вид ринку в будь-якій країні, на якому об'єктом купівлі - продажу чи застави для отримання кредиту виступає нерухомість, яка в свою чергу приймає форму товару лише на ринку, який має вартість і володіє специфічними якостями задоволення потреби у житлових та виробничих приміщеннях, або земельних ділянках.

На основі аналізу в попередніх главах даної роботи методів державного регулювання ціноутворення на ринку житлової нерухомості, державного досвіду регулювання в закордонних країнах та українського досвіду, для поліпшення цінової ситуації на ринку житлової нерухомості необхідні державні заходи економічного характеру, спрямовані на підтримку економічно обґрунтованого балансу пропозиції та попиту через розвиток сектору житла економ-класу.

Існуючи підходи до запровадження фінансового механізму державного регулювання за допомогою директивного встановлення цін в умовах ринку є неефективним.

Розвиток сектору житла економ-класу стримується як відсутністю документів територіального планування, правил землекористування й забудови, програм комплексного розвитку територій і систем комунальної інфраструктури так і обмеженістю фінансових коштів регіональних і місцевих бюджетів у масштабах української бюджетної системи [2].

Джерелом вступів у місцеві бюджети найближчим часом повинен стати податок на нерухомість. Крім того, для залучення приватних фінансових ресурсів державі необхідне створення умов для реалізації проектів державно-приватного партнерства по будівництву житла економ-класу й модернізації інженерно-технічної й соціальної інфраструктури. Отже, державі необхідно постійно проводити:

взаємодію держави й приватного бізнесу в рамках державно-приватного партнерства при будівництві житла економ-класу й інженерної інфраструктури;

створення ефективного оподаткування нерухомості на базі Державного кадастру нерухомості.

Розвиток системи державно-приватного партнерства при будівництві будинків економ-класу й розвиток ринку житла для оренди за допомогою будівництва будинків для оренди. Співробітництво між державним і приватним сектором може стати успішною моделлю фінансування капіталомістких інвестицій в інфраструктуру й будівництво житла економ-класу.

Для розв'язку такого роду проблем у закордонній практиці в останні десятиліття ефективно застосовується система державно-приватного партнерства. Єдиного визначення

Державно-приватного партнерства не існує . Воно створюється з метою одержання державним сектором приватних засобів для розвитку інфраструктури й прискорення надання суспільних послуг на умовах, які вигідні як для держави, так і для приватного сектору.

ДПП звертається до інноваційних методів, які застосовуються державним сектором для висновку контракту із приватним сектором, що використовують свій капітал і управлінський потенціал при реалізації проектів відповідно до встановлених тимчасових рамок і бюджетом, у той час як державний сектор зберігає відповідальність за забезпечення населення цими послугами вигідним для нього способом і впливає на економічний розвиток і підвищення якості життя населення [3].

Діяльність ДПП в Україні регулюється законодавчими актами, як на державному так і на регіональному рівнях, а саме «Про затвердження Порядку здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов», «Про затвердження положення про Міжвідомчу комісію з розгляду пропозицій щодо формування переліку об'єктів житлового будівництва, на добудову (будівництво) яких або придбання житла в яких можуть спрямовуватися кошти», «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» .

Ключовими особливостями ДПП є:

довгостроковий характер забезпечення й надання послуг, що дають бізнесу якірного клієнта, що забезпечує його обсягом робіт на тривалий строк;

розподіл ризиків між державним і приватним сектором;

передача частини завдань і функцій, що ставляться до діяльності органів державного або муніципального керування, приватному бізнесу;

різноманіття видів довгострокових контрактів;

обов'язкова наявність конкурентного середовища, коли за кожний контракт або концесію відбувається боротьба між декількома потенційними учасниками.

Існують різні форми ДПП залежно від ступеня залучення бізнесу на різних стадіях створення й експлуатації об'єктів (див. таблицю 2 Додатка Б). Максимальна участь припускає фінансування, створення, експлуатацію об'єкта з наступною передачею об'єкта у власність державі. Мінімальна участь полягає в експлуатації об'єктів під керуванням приватної компанії на виділені державою гроші. Основне питання полягає в тому, яким образом повинне бути організоване ДПП для прояву кращих сторін у процесі взаємодії держави й бізнесу.

Література

1. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // Thesis. – 1994. – Вып. 5. – С. 91–104.

2. Олійник Н. І. Розвиток ринку житла в Україні: теорія та практика державного регулювання : монографія / Н. І. Олійник. – К. : НАДУ, 2011. – 288 с.

3. Лазарова Л. Особенности подхода к жилищной политике // Экономист — 2006. – № 10, с. 72-78.

УДК 35.071.1

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЦЕНТРУ УПРАВЛІННЯ КОМПЕТЕНЦІЯМИ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

БУБЛІЙ М. П., канд. наук з держ. упр., доц.,

Національна академія державного управління при Президентові України

В даний час в Україні у системі публічного управління вже використовується ряд інструментів (форсайт, краудсорсінг, публічний аудит, маркетинг, державно-приватне партнерство) [4, с. 24], які сприяють підвищенню її гласності, відкритості, доступності. Тим

не менш вищевказані інструменти у зв'язку зі своєю низькою ефективністю і дисфункціональністю не здатні гнучко здійснювати управлінські процеси. Дана обставина активізує загострення протиріч у сформованій системі. Сутність основного протиріччя зводиться до того, що при об'єктивній необхідності додання управлінню публічного характеру зберігається відчуження персоніфікованого об'єкта управління від процесу розробки і реалізації управлінських рішень [1, с. 154]. У рамках проведеного дослідження безпосередній інтерес представляє розгляд функціонування центру управління компетенціями як інструменту підвищення прозорості системи публічного управління.

Існує безліч визначень поняття «центр управління компетенціями». При цьому одні дослідники характеризують його як особливу структурну одиницю підприємства, яка контролює одну або сукупність важливих для компанії напрямів діяльності, акумулює відповідні знання і шукає способи перетворити отримане знання в нове знання [2, с. 51]; інші – як особливу структурну одиницю організації, чия функція полягає в тому, щоб контролювати найважливіші напрями діяльності, збираючи відповідні знання та знаходячи способи їх максимально ефективного застосування [7, с. 59]; треті – розглядають діяльність центру компетенцій як діяльність з накопичення і систематизації компетенцій [5, с. 282].

В уточненні і розвитку термінологічного апарату і теоретичних уявлень про центр публічного управління компетенціями нами пропонується категорія «Центр управління компетенціями» в розрізі функціонування системи публічного управління як особлива структурна одиниця, що забезпечує управління надходженням і використанням громадського інтелектуального потенціалу у вигляді знань, спрямованих на вирішення соціально значущих завдань, за допомогою реалізації повного циклу процедур інтерактивної взаємодії трьох груп акторів – інституційно організованих представників держави, громадянського суспільства та бізнесу, передбачених процесом управління знаннями [3, с. 24].

В якості основних об'єктів управління знаннями та компетенціями в даному випадку виступають формалізовані і неформалізовані знання, що відображають природу і структуру існуючих відносин, зв'язок цих знань з процесами державного управління, а також працівників органів державної влади, представників громадянського суспільства і бізнесу, які створюють і використовують ці знання. Сукупність знань, якими володіють органи державного і муніципального управління, підприємницькі структури, представники громадянського суспільства, що складають базу знань центру управління компетенціями.

Основними функціями центру управління компетенціями повинні бути:

накопичення передового досвіду (поширення і формалізація зразків кращого досвіду в цій галузі);

контроль процесу управління інтелектуальними ресурсами населення за допомогою реалізації повного циклу процедур, передбачених процесом управління знаннями;

організація неформального віртуального спілкування, що допомагає накопичити інтелектуальний потенціал, генерувати нові рішення;

розвиток культури обміну знаннями, формування спільнот на професійній основі;

виявлення експертів, розвиток їх інтелектуального потенціалу.

Фахівці, що забезпечують роботу центру управління компетенціями, стають в даному контексті найбільш значущими. Вони гарантують результативність системи, синхронізацію роботи всіх складових елементів системи, виключення збоїв, своєчасне виявлення і нівелювання загроз. Основними завданнями фахівців публічного управління знаннями повинні стати:

ідентифікація інтелектуального потенціалу і попиту на знання;

управління надходженням і використанням знань;

задоволення потреби державних установ, населення у знаннях (інформації);

інтеграція знань, що надходять і використовуються, в єдину базу знань;

участь у проведенні конкретних галузевих досліджень з використанням різних джерел.

Слід зазначити, що специфіка питань, що належать до відання центру публічного управління знаннями, тягне за собою уніфіковані вимоги до кандидата на посаду, такі як:

володіння широкими знаннями в області інформаційних технологій;
безперервне навчання і оновлення своїх знань;
гарні навички спілкування;
вміння формувати індекси і розробляти їх класифікацію;
уміння працювати в мережі;
навички роботи з базами даних та Інтернетом;
вміння складати звіти;

наявність досвіду створення команд, керівництва командами, мотивування їх членів і т. д. [4, с. 44]. Таким чином, центр управління компетенціями у сфері публічного управління знаннями являє собою особливу структурний підрозділ, діяльність якого спрямована на об'єднання ресурсів у вигляді знань, досвіду, здібностей, інформаційних і управлінських технологій, необхідних для підвищення ефективності державного управління. Діяльність центру публічного управління компетенціями спрямована на акумулювання інтелектуальних активів учасників публічного процесу, перетворення одержаних знань у нове знання за допомогою надання необхідних умов доступу всіх учасників процесу до інформаційних ресурсів та створення ефективно діючої комунікації.

Для оцінки ефективності запропонованого центру управління компетенціями як дієвого інструменту публічного управління може бути використаний інтегральний індекс оцінки ефективності, що враховує сукупність кількісних і якісних показників, який в свою чергу дозволяє забезпечити системний підхід при аналізі ефективності публічного управління. Він повинен будуватися на базі агрегування наступних приватних індексів:

1) індексу кількісних темпів підвищення ефективності функціонування центру управління компетенціями, що представляє екстенсивну оцінку результативності бюджетних витрат і раціонального використання наявних бюджетних коштів;

2) індексу якості функціонування центру управління компетенціями, що акумулює ряд підіндексів, що визначають ефективність використання факторів і ресурсів, які забезпечують соціально-економічне зростання (тобто зростання добробуту всіх громадян) за період.

Таким чином, в результаті здійсненого аналізу функціонування центру управління компетенціями як інноваційного інструменту підвищення прозорості публічного управління в умовах впровадження інформаційно-комунікаційних технологій можна зробити наступні висновки.

Багатоаспектність ефективності функціонування центру управління компетенціями як економічної категорії, що відображає кількісні та якісні зміни, передбачає необхідність розрахунку інтегрального індексу. Інтегральний індекс ефективності функціонування центру управління компетенціями повинен розраховуватися як агрегат, що включає в себе, поряд зі значенням витрат на утримання державного апарату за період, такі якісні характеристики, як людський розвиток, якість життя, верховенство закону, сприйняття корупції, мережевої готовності, глобальної конкурентоспроможності.

Враховуючи специфіку своєї діяльності та організаційну структуру, центри публічного управління компетенціями повинні враховувати особливості своєї взаємодії з усіма акторами публічного управління (державними органами, представниками громадянського суспільства та бізнесу) і закріпити особливості цієї взаємодії законодавчо.

Фахівці, що забезпечують роботу центру публічного управління компетенціями, в даному контексті виступають гарантами ефективності функціонування системи. Специфіка питань, що належать до відання центру публічного управління компетенціями, тягне за собою уніфіковані вимоги до кандидата на посаду.

Таким чином представлені результати дослідження, пов'язані з питаннями формування та розвитку центру управління компетенціями як інструменту публічного управління. Проаналізовано стан системи публічного управління на сучасному етапі її розвитку, що дозволило виявити ряд суперечностей, виникнення яких пов'язане з дисфункціональністю діючого інструментарію публічного управління. Усунення виявлених протиріч буде сприяти впровадження центру управління компетенціями як особливої структурної одиниці, що

забезпечує управління інтелектуальним потенціалом експертного співтовариства, спрямованих на вирішення соціально значущих завдань. Оцінка ефективності центру управління компетенціями передбачає кількісну екстенсивну оцінку результативності бюджетних витрат і якісну ефективність використання ресурсів, які забезпечують соціально-економічне зростання за період.

Список літератури

1. Босак О. З. Становлення та розвиток системи публічного управління в Україні // Реформа публічного управління в Україні: виклики, стратегії, майбутнє : монографія / О. З. Босак / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; відп. редактор І. А. Грицяк. – К. : К.І.С., 2009. – 240 с.
2. Гавриш О.А. Технології управління персоналом.: монографія/ О.А.Гавриш, Л.Є.Довгань, І.М.Крейдич,,Н.В.Семенченко. – К. : НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», 2017. – 528 с.
3. Гайдученко С. О. Організаційна культура у контексті публічного управління : монографія / С. О. Гайдученко. – Харків : Друкарня Мадрид, 2016. – 344 с.
4. Грицяк І. А. Реформа публічного управління в Україні: виклики, стратегії, майбутнє [Текст] : монографія / відп. ред. І. А. Грицяк. – К. : К.І.С., 2009. – 240 с.
5. Дюран Т. Алхимия компетенции // Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. ОНил; Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2015. – С. 281–305.
6. Оболенський О. Ю. Розвиток суспільства та публічне управління / О. Ю. Оболенський // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України [Текст]. – 2013. – № 3. – С. 27–33.
7. Публічне управління та адміністрування в умовах інформаційного суспільства: вітчизняний і зарубіжний досвід: монографія / За заг. ред. С. Чернова, В. Воронкової, В. Банаха, О. Сосніна та ін.; Запоріж. держ. інж. акад. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – 606 с.

УДК 35-027.21/22

ОБ'ЄДНАННЯ ОНТОЛОГІЧНИХ І ГНОСЕОЛОГІЧНИХ КОРЕНІВ ДЕРЖАВИ В ПОНЯТТІ «ЩОЙНІСТЬ»

БУТИРСЬКА Т. О., д-р наук з держ. упр., доц.,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Почнемо по порядку, з «щойності». Згідно А. Шопенгауеру, істинний філософський погляд (тобто той, який навчає нас пізнавати внутрішню сутність об'єкта і таким чином виводить нас за межі явища) не запитує, «звідки» і «куди» і «навіщо», а завжди і всюди цікавить його тільки «що». Це «що» виникає від схоластичного поняття «щойність», яке, в свою чергу, відштовхується від античної тези, використовуваної в середньовічній метафізиці як «що-буття». «Суть буття кожної речі означає те, що ця річ є сама по собі», – пише Аристотель в «Метафізиці» [1, с. 277].

Яке відношення має поняття «щойності» до держави? Яким чином воно розкриває її?

У діалозі Платона «Горгій» Сократ намагається з'ясувати у Горгія, софіста з Сицилії, в чому суть його мистецтва. Учень Горгія Пол відповідає, що воно найпрекрасніше з усіх. Сократ заперечує, що ніхто не питає, яке мистецтво Горгія, питали, *що* за мистецтво [2, с. 20]. Сам Горгія теж відповідає, що це найбільше і найпрекрасніше з усіх людських справ. На це Сократ говорить Горгію, що він відповідає ухильно і неясно, і запитує на *що* воно спрямоване, *що* це за предмет [2, с. 24]. Інакше кажучи, Сократа цікавить суть, його не цікавлять приклади, він завжди задає питання «*що*».

Отже, якщо ми скажемо, що розгляд держави слід віднести до найвищого завдання гносеології, ми теж висловимося як Горгій. Тому ми скажемо, що в цьому умова можливості відкрити державу як річ, яка існує незалежно від суб'єкта, що пізнає, але для якого саме в цьому, згідно Канту, і полягає спонукальний мотив [3, с. 371]. Інакше кажучи, така трансцендентальна проблематика змушує буденний розум сходити до понять, далеко перевершуючих проникливість і здатність найбільш витончених умів до логічного мислення. Проте саме в цьому і полягає спонукальний мотив буденного розуму, бо в цьому разі він перебуває в такому положенні, в якому навіть сама вчена людина не має перед ним ніяких переваг.

Отже, щойність – суть буття речі. Ф. Суарес так наводить приклад з метафізики Аристотеля: «Було сказано, що в деяких [суцях] щойність і кожна [окрема річ] — одне і те ж: наприклад, у перших субстанціях» [4, с. 550]. У Кубіцького це перекладено так: «ми вказали, що в деяких випадках суть буття і окрема річ – одне і те ж, як, наприклад, у перших сутностей» [5, с. 196].

Слід зазначити, що складність і специфіка наукового перекладу в чималому ступені сприяли тому, що поняття «щойність» в нинішньому науковому словнику практично не зустрічається. Так, у Кубіцького в тексті «Метафізики» поняття «щойність» відсутнє взагалі. У той же час у А. Ф. Лосева в 4-му томі «Історії античної естетики», який присвячений Аристотелю, параграф 4-й так і називається – «Щойність» [6]. Так, книга 7-а «Метафізики», початок глави 4-ї, у Кубіцького перекладається як «суть буття кожної речі є те, в якості чого ця річ позначається сама по собі» [5, с. 170], а у Лосева – як «щойність для кожної речі є те, що йдеться про ній самій» [6, § 4]. Таким чином у Лосева поняття сутність, або суть буття, означається як щойність, тоді як у перекладі Кубіцького воно зближується з формою.

Отже, тексти вищенаведених робіт показують, що у Суареса щойність означає, по-перше, суть буття, а по-друге, згідно з Аристотелем і Суаресом, – щойність і окрема річ є одне і те ж. Отже, щойність держави є сама держава, суть буття держави. Що означає – суть буття? Наприклад, згідно Аристотеля, бути людиною – це не те, що бути освіченим, адже ти освічений, пише він, не в силу того, що ти – ти. Значить, те, що ти є сам по собі, є суть твого буття [1, с. 277].

Якщо, виходячи з глибинних тенденцій античності, підвести цей вислів Аристотеля до поняття держави, то ми отримаємо державу як те, що вона є саме по собі, тобто суть її буття, її «щойність». Під глибинними тенденціями античності ми маємо на увазі прагнення Платона і Аристотеля перманентно співвідносити між собою властивості держави і людини, підводити той чи інший стан людини, його можливі визначення та характеристики, під те або інше визначення, положення або умову держави. Інакше кажучи, те, що виявляється в державі, переноситься до окремої людини; і від окремої людини знову переноситься на державу. Відповідно, бути державою – це не те, що бути освіченою, адже вона освічена не в силу того, що вона – держава. Значить, те, що держава є саме по собі, є суть її буття, її щойність. Наприклад, що стосується негідника, пише Аристотель, то він схожий на державу, яка застосовує закони, але підлі. Нездержливий схожий на державу, де голосують за все, за що слід, і де є добропорядні закони, але ніщо з цього не застосовується насправді [7, с. 210-211].

Якщо Аристотель у наведеному прикладі просто проектує властивості людини на властивості держави, то у Платона таке співвідношення має неповторний зміст, відмінну рису тієї спрямованості, яка єдино притаманна «схоплюванню» буття людини і держави в античній гносеології. Може виникнути питання – чому ми називаємо цю спрямованість гносеологією. Так на це можна відповісти, що ми маємо на це таке саме право, як ті, хто іменує це онтологією, тому, що в античності філософія не поділялася подібним чином, а тому, як каже софіст в однойменному діалозі Платона, треба погодитися, що така спрямованість – це спрямованість і до онтології і гносеології, і не засмучуватися [8, с. 310]. Тим більше, що їх межа, можливо, взагалі не може бути встановленою. Кант, наприклад, завжди підкреслював, що онтологія як трансцендентальна філософія має справу з пізнанням

предметів. Тому інтерпретація кантової «Критики чистого розуму» як теорії пізнання цілком і повністю промакується, на думку М. Гайдеггера, поза її справжнього змісту [9, с. 169].

Далі слід звернути увагу на те, що Платон особливо виділяє те, що і в державі і в душі кожної окремої людини не тільки є одні і ті ж начала, але і число їх є однаковим. А оскільки в душі окремої людини є ті ж види, що і в державі, то внаслідок такого ж їх стану буде правильним застосувати до них ті ж позначення. Наприклад, справедлива людина не буде відрізнятися від справедливої держави по самій ідеї своєї справедливості, але, навпаки, буде з нею схожою.

Ось тут є ще щось важливе, на чому слід коротко зупинитися, а саме – «по самій ідеї». Ідея поняття «справедливість» одна і та ж для будь-якої сутності, у ейдоса не існує адресності, він застосовується поза часом і ситуації, інакше кажучи, можна припустити, що область «ідеї справедливості» і область «наявної справедливості» не те щоб ось так прямо збігаються, але ось що де-то вони накладаються одна на іншу, обтяжують собою одна іншу, приписують себе одна інший. Що скажімо, ідея справедливості – це форма, і вона накладається на область «наявної справедливості», як на матерію. Що ж служить передумовою такого припущення, критерієм такого збігу і умовою такого припису? Інакше кажучи, що дозволяє нам з необхідністю припустити існування такої галузі «наявної справедливості»?

Припустити її існування ми можемо на основі того, що це поняття служить мірилом для всякого людського уявлення про державу, в якому саме держава має свою основу, свою щойність. Мається на увазі, що держава якраз і є тією умовою, або обставиною, до якої повинен сходити кожен збіг наявності «ідеї справедливості» і дійсності «наявної справедливості». Цицерон прямо співвідносить ці поняття: у трактаті «Про державу» він каже, що якби не було у людини, так би мовити, насіння справедливості, не виникло б ні інших доблестей, ні самої держави [10, XXVI, 41]. Таким чином, хоча уявлення відношення «ідеї справедливості» і «наявної справедливості» виходить із різних сфер, у підставі цього відношення мається на увазі одне і те ж. «Хіба нам не доводиться неминуче визнати, що в кожному з нас присутні як раз ті ж види моральних властивостей, що і в державі? Інакше звідки б їм там взятися?» – запитує Сократ [11, с. 165-166].

Те, що ми виявили в державі, давай перенесемо на окрему людину, міркує Сократ. Якщо збігається – дуже добре; якщо ж в окремої людині виявиться щось інше, ми перевіримо це, знову звернувшись до держави [11, с. 164]. Ключове слово тут – «перевіримо», тобто коріння верифікації теж були закладені Платоном, хоча, звичайно, не в такому вузькому, односторонньому сенсі, як у сучасній позитивній науці. Тут, швидше, верифікація полягає в тому, щоб знайти єдину підставу, єдине поняття, яке виправдовувало б взаємну залежність, обумовленість, зв'язаність способів існування людини і держави. Такий спосіб верифікації є гранично широким, оскільки він відштовхується від розуміння обумовленості всесвіту, яке, в свою чергу, пов'язано з тим його пристроєм, який докладно виписаний Платоном у діалозі «Тимей» [12].

Виходячи з цього способу або методу верифікації, притаманного гносеології Платона, вислів Сократа зачіпає, хоча і не визначає повною мірою, щойність держави як речі, як суцього, яке, як сказав би Гегель, в самому собі є засновуючим. У той же час сучасна відмінність між способами існування людини і держави здається настільки заплутаною, що видається, ніби ці два способи існування непорівнянні і їх не можна визначити з єдиної підстави взагалі. Тому проблему взаємо-приналежності існування людини і держави ми можемо обдумувати через збіг наявності «ідеї справедливості» і дійсності «наявної справедливості», тобто через підставу *щойності* держави. Нам можуть тут задати питання – чому тільки обдумувати, чому не вирішувати? Тому що ця проблема до теперішнього часу полягає в тому, що людина має отримувати від держави обратно це обґрунтування її щойності, як підставу, доказ і виправдання її істинності.

Список літератури

1. Аристотель. Метафизика / Аристотель. Сочинения. – Калининград : ФГУИПП “Янтар. сказ”, 2002. – 544 с.
2. Платон. Горгий. / Платон. Избранные диалоги. Сост. и коммент. В.В. Шкоды. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2004. – 506 с. – с. 18-118.
3. Кант И. Критика чистого разума / пер. с нем. Н.Лосского сверен и отредактирован Ц. Г. Арзаканяном и М. И. Иткиным ; прим. Ц. Г. Арзаканяна. – М. : Эксмо, 2009. – 736 с.
4. Суарес Ф. Метафизические рассуждения / Пер. с латинского Г.В. Вдовиной. – М.: Институт философии, теологии и истории св. Фомы, 2007. – 776 с.
5. Аристотель. Метафизика/Пер. с греческого А.В.Кубицкого. – М.: Эксмо, 2008. – 608 с.
6. Лосев А.Ф. История античной эстетики (в 8 томах). Т.4. Аристотель и поздняя классика. – М.: Издательство: Фолио; АСТ, 2000. – 880 с.
7. Аристотель. Никомахова этика. / Аристотель. Сочинения: в 4-т. Т. 4 / Пер. с древнегреч.; Общ. ред. А. И. Доватура. – М.: Мысль, 1983. – 830 с. – с. 53 – 293.
8. Платон. Софист. / Платон. Избранные диалоги. Сост. и коммент. В.В. Шкоды. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2004. – 506 с. – с. 255-328.
9. Хайдеггер М. Основные проблемы феноменологии. – СПб: Высшая религиозно-философская школа, 2001. – 446 с.
10. Марк Туллий Цицерон. О государстве / Цицерон Марк Туллий. Диалоги / Перевод с латинского и комментарии В. О. Горенштейна. – М.: Научно-издательский центр «Ладомир» – «Наука», 1994. – 223 с.
11. Платон. Государство / Платон. Диалоги; [пер. с древнегреч.]. – М. : АСТ ; Х. : Фолио, 2003. – 384 с.
12. Платон. Тимей. / Платон. Избранные диалоги. Сост. и коммент. В.В. Шкоды. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2004. – 506 с. – с. 400-480.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

ВИЛГІН Є. А., канд. наук з держ. упр.,
Міжрегіональна академія управління персоналом

При розробці методики оцінки ефективності інвестиційних проектів стосовно перехідній економіці України були використані як вітчизняні, так і зарубіжні методики прийняття інвестиційних рішень, зокрема, методика Світового банку [1, с. 185]. Методика порівняльної економічної ефективності була доповнена з урахуванням економічного моделювання фінансових і грошових потоків, що включають безпосередньо пов'язані з підготовкою і реалізацією проекту приплив грошових коштів, а також витрати за розрахунковий період, з урахуванням мультивалют. Не менш важливим принципом є порівнянність в порівнянні різних проектів (варіантів проекту). Дана методика дозволяє визначити позитивність і максимум ефекту, де ключовим моментом є облік такого чинника, як час - при визначенні ефективності слід враховувати такі аспекти фактора часу, як: динамічність параметрів проекту, де безпосередньо буде відображено його економічне оточення, будуть виявлені розриви в часовому відрізку між виробництвом товарів і продукції, надходженням запасу ресурсів, і перерахуванням коштів за їх поставку, нерівноцінність різночасних витрат і результатів діяльності.

У новій методиці було враховано і наявність всіляких учасників проекту, відмінність їх інтересів, оцінок вартості капіталу: була введена практика розрахунку різних видів ефективності - комерційної, громадської, регіональної, бюджетної та тощо. Разом з тим встановити, функціонують чи введені в експлуатацію виробничі об'єкти, випускають вони продукцію і яка рентабельність по відношенню до галузевої нормі цих виробництв,

представляє велику складність. Це пов'язано з тим, що на даний момент практично відсутній офіційно публікується інформація, яка характеризує реальний економічний стан виробничих потужностей, які були введені в рамках державних адресних інвестиційних програм.

На основі аналізу вітчизняного і світового досвіду виділено основні підходи до визначення ефективності функціонування РІБК.

1. Підхід, запропонований О.І. Щукіним, який базується на наступних основних критеріях і мотиви об'єднання в складну корпоративну структуру:

- синергичний ефект, в тому випадку, коли при об'єднанні, вартість більшого економічного суб'єкта може в кілька разів перевищувати сумарну вартість економічних суб'єктів, які безпосередньо беруть участь в процесі злиття) [2, с. 83]. Одним з варіантів оцінки показника синергетичного ефекту може виступати чистий приведений дохід - базовий показник для визначення економічної ефективності, і його збільшення, як очікуваного за підсумками створення корпоративної структури;

- операційна економія за рахунок того, що відбудеться корегування повторюваних управлінських функцій, в подальшому централізація і скорочення витрат на збут своєї продукції;

- економія за рахунок зростання масштабів виробництва його цілеспрямованої концентрації в подальшому призводить до істотного зниження витрат, більш ефективному та інтенсивному використанню власних ресурсів [3, с. 89];

- диверсифікація, яка призведе до приросту основної вартості і дозволить знизити корпоративні ризики, вивільнить грошових кошти та інші оборотні активи, які можуть бути спрямовані на освоєння нових технологій і завоювання довготривалих конкурентних переваг у своїй виробничій ніші.

Підхід, пов'язаний з виявленням конкурентних переваг, обумовлених якісними показниками і споживчими характеристиками, вартістю будівельної продукції (товарів, робіт та послуг); інвестиційним та інноваційним потенціалом галузі, забезпеченістю достатні виробничі і збутовими потужностями, наявністю в доступному для огляду майбутньому середньостроковій і довгостроковій стратегії діяльності, яка дозволить зберегти або забезпечити зростання обсягів продажів, наявністю відпрацьованої ідеології і сформованої корпоративної культури.

Література

1. Просович О.П., Бондаренко Ю.Г., Прийма Л.Р. Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку регіону в умовах економічної кризи / О.П. Просович, Ю.Г. Бондаренко, Л.Р. Прийма // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. — 2009. — № 640. — С. 183—188.

2. Щукін О.І., Целіна Н.О., Дерев'яно Я.М. Методичні підходи оцінки інвестиційного потенціалу регіону / О.І. Щукін, Н.О. Целіна, Я.М. Дерев'яно // Економічний вісник Донбасу. — 2008. — № 1. — С. 79—90.

3. Інвестиційний клімат в Україні: фактори регіональних ризиків / Державний комітет України з питань розвитку підприємництва; Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України / О.В. Кужель та ін. — К., 1999. — 192 с.

ІНФОРМАЦІЙНЕ СУСПІЛЬСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

ГАЙДУЧЕНКО С. О., д-р наук з держ. упр., проф.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Глобалізація світу значно прискорила науково-технічний розвиток, який інтенсифікував трансформацію суспільства із індустріальної у інформаційну або мережеву форму функціонування. Така трансформація суспільства зумовлює високий рівень відкритості,

гнучкості, адаптивності системи управління його життєдіяльністю, тобто, змінює парадигму державного управління шляхом його демократизації, децентралізації, демонополізації тощо. При цьому адміністративна підсистема управління поступається інформаційній та набуває риси публічного адміністрування, теоретико-методологічними засадами якого переймається усе наукове товариство світу.

Втім, успіх таких наукових досліджень, безумовно, залежить від рівня розробленості стратегії формування та розвитку самого інформаційного суспільства як повноправного суб'єкта публічного управління, а не тільки його об'єкта. На часі, недостатньо науково-практичного пошуку шляхів взаємодії влади із громадянським суспільством. У контексті сучасних процесів формування нової “солідаристичної (спільність поглядів, інтересів, цілей і відповідальності) цивілізації”, яка базується “на цінностях громадянського суспільства та демократизації суспільних процесів” [4, с. 4–5], актуальним постає питання системного підходу до розвитку мережево-солідаристичної соціальної системи, якою являється суспільство.

Рішення цього питання видається неможливим без керівної ролі держави та залучення усіх її ресурсів. Державна політика має спиратися на чіткі коротко-, середньо- та довгострокові стратегічні орієнтири стійкого розвитку регіонів на засадах синергетичної та ноосферної теорій.

Синергетика визначається дослідниками як наука “про самоорганізацію у відкритих фізичних, хімічних, біологічних, екологічних системах” [5, с. 52], або наука “ про універсальні закони еволюції у природі та суспільстві” [1].

Деякі науковці тлумачать синергетику як “новий світогляд. Вона вивчає механізми глобальної еволюції, ієрархічної організації світу, феномени самоорганізації та саморозвитку, нелінійності й нерівноваги, становлення порядку через хаос і несталості як основоположної характеристики процесів еволюції. Синергетика вводить нову парадигму розвитку та змушує докорінно переглянути усталений світогляд, зокрема, лінійне мислення змінює нелінійними підходами до вивчення світу” [6, с. 374] в силу свободи людського вибору. Існує думка, що “опанування нелінійного мислення в сучасних умовах глобалізації та суспільних трансформацій є надзвичайно важливим теоретико-методологічним завданням, яке стоїть перед суспільними науками. Подолання зон біфуркації може бути безболісним, якщо ми навчимося управляти тим хаосом, який виникає в соціально-управлінській системі в період синархічного переходу її на якісно новий рівень свого розвитку” [3, с. 51].

У такому контексті саме публічне управління виступає соціальним інститутом по реалізації функцій держави через органи публічної влади, які керуються паритетом загальнодержавних інтересів та інтересів громадянського суспільства. При цьому, “суб'єктом і одночасно об'єктом управління є колектив людей – громада: це громада села, селища, району, міста, країни, світове товариство, а також суб'єкти громадянського суспільства, у тому числі недержавні (у тому числі об'єднані спільними інтересами) організації, професійні, конфесійні, корпоративні та інші об'єднання” [4, с. 4–5].

За цих умов, соціальна система – суспільство – заради свого стабільного існування має прагнути до ноосферного розвитку за законами моральності, екологічного світогляду та екополітики, гармонійного паритету свободи та національних особливостей з плануванням та об'єднанням, відповідності ідей та діяльності людства тощо.

Ноосферна теорія спрямована на революційний прорив у розвитку людської особистості через “наукову думку, працю та соціальну організацію людства як основні енергії, які перетворюють біосферу в ноосферу та забезпечують ноосферний розвиток. Серед основних передумов ноосферного розвитку Вернадський визначав такі: заселення планети людиною; вихід народних мас на арену світової історії; вибух наукової творчості; демократизацію соціального життя; участь держави в ноосферному будівництві” [2]. Іншими словами, соціокультурний потенціал людства може досягти максимальної сили, яку можна зрівняти з потужністю геосфери.

Попри численні критичні думки опонентів ноосферної та синергетичної теорій в публічному управлінні, є наше велике переконання, що їх стратегічний курс – правильний шлях розвитку інформаційного (мережевого) людства. Через освітню галузь держава вже ініціювала перехід суспільства від пасивного засвоєння знань до активного їх пошуку, практичного осмислення та реалізації з позицій стратегічного і глобального мислення. Відбувається впровадження принципів сталості та демократизації в управлінні, налагодження діалогу із зацікавленими групами населення у процесі вивчення та розв'язання місцевих проблем. Але тільки системний та комплексний підходи до формування інформаційного суспільства можуть забезпечити йому новий статус – суб'єкт публічного управління.

Таким чином, вінець демократизації публічної влади – інформаційне суспільство як її суб'єкт, потребує чіткої державної стратегії розвитку та безлімітного ресурсного забезпечення. При цьому, вирішальними були і залишаються на часі людські ресурси (лідерів, активістів, патріотів і просто чесних і культурних людей), за які відповідальною поки залишається освітня галузь. Системні засади формування та розвитку елітарних людських ресурсів і масової культури суспільства мають бути закладені у відповідній підсистемі публічного або державного управління, що потребує подальшого наукового дослідження.

Список використаних джерел

1. Гайдученко С. О. Синергетичний підхід до сучасної концепції організаційної культури публічного управління / С. О. Гайдученко // Право та державне управління: зб. наук. пр. – Запоріжжя: КПУ, 2015. – № 3. – С. 99–103.

2. Жульков М.В. Шляхи ноосферного розвитку людства: модель системи ноосферного суспільства / М.В. Жульков. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sn-philcultpol.cfuv.ru/wp-content/uploads/2016/12/008-julk.pdf>

3. Мартиненко В. М. Державне управління: шлях до нової парадигми (теорія та методологія) : монографія / В. М. Мартиненко – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2003. – 220 с.

4. Оболенський О. Ю. Публічне управління: цивілізаційний тренд, наукова теорія і напрям освіти / О. Ю. Оболенський // Публічне управління: шляхи розвитку : матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Київ, 26 листоп. 2014 р.) : у 2 т. / [за наук. ред. Ю. В. Ковбасюка, С. А. Романюка, О. Ю. Оболенського]. – К. : НАДУ, 2014. – Т. 1. – С. 150.

5. Політологічний енциклопедичний словник. / за редакцією Ю. С. Шемшученка, В. Д. Бабкіна, В. П. Горбатенка. – 2-е вид., доп і перероб. – К. : Генеза, 2004. – 736 с.

6. Удовик С. Л. Глобалізація : семиотические подходы / С. Л. Удовик. – М. : “Рефлбук”, К.: “Ваклер”, 2002. – 480 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

ГАМАН М. В., д-р наук з держ. упр., проф.

Національна академія державного управління при Президентові України

Процес стратегічного управління включає в себе постановку стратегічних цілей і задач, підготовку, прийняття і реалізацію стратегічних рішень.

Принциповими вимогами до системи цілей розвитку регіону є їх досяжність (цілі як бажаний стан об'єкта цілепокладання мають бути реалістичними), гнучкість (як механізм адаптації до умов певної невизначеності майбутнього, прогнозного періоду), вимірність (наявність кількісної характеристики кожної цільової настанови), ієрархічність побудови системи цілей.

Суть стратегічного планування виявляється у необхідності співвідносити щоденні дії з їх можливими довгостроковими наслідками і цілями. Принцип складання стратегічних планів – від майбутнього до сучасності, тому розроблені стратегії включають вплив майбутнього на рішення прийняті сьогодні.

Виявляється важливим питання щодо відмінності стратегічного планування від традиційного довгострокового планування, яке також ґрунтується на аналізі цілей розвитку системи, яка планується, здійснюється в агрегованих стратегічних показниках і так або інакше розглядає актуальні питання розвитку системи. Традиційне перспективне планування діяльності будь-якого об'єкту здійснюється, спираючись на господарський механізм, систему управління і планування, визначену систему пріоритетних господарських задач, тенденцій в сфері науково-технічного прогресу, господарських зв'язків, які склалися. Тобто таке планування має генетичний характер і ґрунтується на неявній екстраполяції тенденцій розвитку, що вже існують. До методології стратегічного планування звертаються, коли актуальною стає необхідність зміни існуючих тенденцій розвитку.

Стратегічне управління як інструмент реалізації довгострокових цілей розвитку є методологією, яка в останній час активно розвивається. При цьому можна виділити два напрямки щодо розробки наукових основ стратегічного управління (планування).

По-перше, це напрямок, який можна умовно назвати „менеджерським”, який спрямований на удосконалення алгоритму стратегічного управління. В межах цього напрямку, зокрема, відбувається адаптування стратегічного менеджменту, який дуже вдало зарекомендував себе щодо управління корпоративного рівня, до потреб територіального управління. Зміст стратегічного планування розкривають його процедури: прогнозування (прогнози), програмування (програми), планування (плани).

По-друге, дослідження глибинної суті стратегічного управління (планування) через розгляд стратегічного управління як механізму збалансування інтересів суб'єктів різних рівнів. Слід враховувати, що розвиток сучасної світової економіки постійно супроводжується посиленням її організованості і планомірності. Також зауважено, що породжені власністю виробничі відносини в конкретно історичних умовах проявляються як економічні інтереси. І виділяє три рівні економічних інтересів. Перший з них формується в процесі усвідомлення економічних потреб – це інтереси по задоволенню потреб у засобах виробництва, трудових ресурсах, предметах особистого вжитку тощо). Другий є формою прояву відносин власності і формує приватні, колективні, державні, загальнонародні та інші економічні інтереси. Але неоднаково спрямовані економічні інтереси власників в процесі суспільного виробництва породжують необхідність їх погодженої реалізації, що не завжди можливо зробити через ринок. Саме тоді виникає потреба у планомірності як необхідності попереднього узгодження інтересів. Саме третій рівень системи економічних інтересів формується відносинами планомірності. У відповідності до основних функцій планомірності ця частина економічних інтересів спрямовується на досягнення скоординованості економічних процесів, стабільності економічного розвитку, ефективності суб'єктів господарювання у довгостроковій перспективі. До того ж слід враховувати - планомірність є першим рівнем(принципом) стратегічного планування.

При відповідній адаптації процедури стратегічного планування застосовні до планування розвитку будь-якої території, у тому числі й регіону (на будь-якому рівні). З огляду на це, стратегічне планування комплексного соціально-економічного розвитку регіону має такі характерні ознаки:

- виділення стратегічних зон господарювання та стратегічних господарських центрів;
- аналіз як зовнішнього середовища, так і внутрішніх можливостей регіону;
- методика стратегічного планування передбачає розробку багатоваріантної стратегії
- методика стратегічного планування регіону відштовхується від національних інтересів в першу чергу.

Стратегічне планування може успішно використовуватися не тільки при розробці комплексних планів соціально-економічного розвитку, але й при розробці антикризових

програм у регіонах, в управлінні масштабними інфраструктурними проектами, при здійсненні реструктуризації економіки. Цілеспрямовані дії регіональної адміністрації по соціально-економічному розвитку регіону – обов'язкова і, можна сказати, центральна функція органів влади регіону.

Таким чином, стратегічне планування національної економіки – це особлива форма економічної політики держави, що визначається впливом глобальних чинників та процес розробки і реалізації стратегічних планів держави. Визначальними факторами, що впливають на стратегічне планування національної економіки є: процеси глобалізації, регіоналізації світової економіки; інтернаціоналізація капіталу та діяльність транснаціональних корпорацій, подолання наслідків світової фінансової кризи, пріоритети розвитку національної економіки.

Стратегічне планування регіональної економіки – це процес розробки і поступової реалізації стратегічних планів соціально-економічного розвитку регіональної економіки з метою забезпечення відповідності ресурсів до потреб конкретного регіону, яка спроможна оперативнo мобілізувати ресурси для довгострокового розвитку регіону, самобереження в період кризових ситуацій.

Стратегічне планування регіональної економіки, на нашу думку, має виступати методологічною основою процесу формування стратегії розвитку регіону, визначаючи основні принципи, підходи, методи проведення аналізу, прогнозних і планових розрахунків.

Стратегічне планування регіонального як процес передбачає: узгодження групових інтересів регіональної спільноти; аналіз реальних ресурсів, обмежень і сприятливих (потенційних) факторів; обґрунтування реальних завдань і цілей; формування програм і планів дій, координуючих заходів адміністрації регіону.

Стратегія економічного розвитку регіону повинна розроблятися і реалізуватися спільними зусиллями органів місцевої влади, представників бізнесу і державних підприємств, суспільних організацій і органів територіально-громадського самоврядування. Стратегічний план концентрується на перспективах регіону і в кожній сфері повинен виявляти головні, ключові фактори. Він не скасовує і не підмінює інші види планів; не є комплексним планом і визначає розвиток лише в найбільш важливих, пріоритетних для регіону галузях. Він розробляється і реалізується всіма учасниками, що впливають на розвиток регіону, з урахуванням інтересів і за участі населення. План адресований усьому місцевому співтовариству, задає для нього орієнтири, відкриває перспективу і бізнесу, і владі, і жителям, і потенційним зовнішнім інвесторам. Слід особливо підкреслити, що стратегічний план – це сукупність погоджених, визнаних розумними заходів підприємств, населення й адміністрації, це домовленість про конкретні заходи, що мають стратегічну важливість для регіону, які необхідно здійснити. Процес розробки стратегії розвитку регіону повинен бути спрямований на пошук суспільного консенсусу, на залучення в прийняття рішень та їх реалізацію широкого кола активних осіб. Таким чином, по суті, йдеться про механізм стратегічного партнерства в регіоні, тобто про механізм пошуку стратегічних орієнтирів і забезпечення погоджених дій по їх досягненню. Відсутність суспільно схваленої і прийнятої владою стратегії розвитку регіону знижує якість управління, завдає шкоди зовнішньому і внутрішньому іміджеві регіону і його адміністрації, а головне – знижує ефективність його розвитку.

РЕЙТИНГОВЕ ОЦІНЮВАННЯ БАНКУ

ГЛУЩЕНКО Ю. А., канд. екон. наук, доц.
Полтавська державна аграрна академія

Розвиток виробництва, забезпечення неперервності відтворювального процесу є одним із актуальних питань впровадження економічної політики держави.

Ефективність управління банківської системи, як важливої складової економічної, потребує якісної та систематизованої інформації в процесі прийняття управлінських рішень.

Результати діяльності банківської системи України у 2017 році характеризуються показниками збитковості в обсязі 24,4 млрд. грн. Причиною є відрахування коштів у резерви в основному за рахунок чотирьох великих банків, зокрема "Приватбанку" [2].

Такий стан негативно позначається на стійкості банків, що потребує дослідження особливостей їх діяльності та уникнення ризиків на основі комплексної, характеристики та проведення інтегрального її оцінювання.

А. Кириченко та В. Геленко розглядають рейтинг банку як метод порівняльної оцінки діяльності кількох банків, в основі якого лежить узагальнена характеристика за певною ознакою, що дає можливість групувати банки у певній послідовності за ступенем цієї ознаки [3, с. 158]. В. Міщенко, С. Науменкова трактують його як позицію банку на ринку залежно від певних параметрів і показників діяльності, фінансового стану, виконання економічних нормативів, вимог законодавства, тощо [5, с. 223].

В літературі комплексне рейтингове оцінювання діяльності банку класифікують за наступними ознаками. Залежно від форми власності: державні, недержавні. За масштабами розповсюдження: міжнародні, національні. За ступенем прозорості: відкриті, закриті. За методикою побудови: номерні, бальні, індексні, регресійні. За формою спостереження: комбіновані, дистанційні. Залежно від складу оцінюваної інформації: експертні, бухгалтерські. За призначенням: уніфіковані, диференційовані [4].

Тож, визначення рейтингу дозволяє одержати комплексну оцінку фінансового стану банків і порівняти їх між собою. Для державних рейтингових систем – це можливість розроблення рекомендацій щодо подальшої діяльності банків.

На практиці використовують три основні методи побудови рейтингу – номерний, бальний та індексний. Найвідомішими системами рейтингування банків є системи, розроблені світовими лідерами у цій сфері – рейтинговими компаніями Standard & Poor's, Moody's Investors Service та Fitch Ratings.

Етапами побудови системи рейтингового оцінювання діяльності банків є: формування інформаційної бази; обрахунок та аналіз показників; стандартизація показників та визначення інтегральної оцінки.

Формування якісної системи рейтингового оцінювання повинно здійснюватися за принципами: комплексності; обґрунтованості, коректності, та узгодженості.

В Україні базовим вважають рейтинг НБУ, визначений за результатами останньої інспекційної перевірки банку.

Поряд з рейтингуванням банків НБУ існує система внутрішніх банківських рейтингів, тобто оцінка індивідуального кредитного ризику, що має літерну або цифрову семантику. Банк визначає рейтинг контрагента самостійно, на підставі внутрішньої методології.

В Україні Порядок визначення та затвердження рейтингової оцінки банку за рейтинговою системою CAMELSO, схвалений Рішенням Правління НБУ від 01.11.2016 р. N 393-рш «Про схвалення процедур інспектування» [6].

Дану систему широко використовують наглядові органи багатьох країн світу. Вона є бальною та ґрунтується на оцінках ризиків що, полягає у визначенні загального стану банку за такими компонентами: капітал (C); якість активів (A); менеджмент і корпоративне управління (M); надходження (E); ліквідність (L); чутливість до ринкових ризиків (S); операційний ризик (O). Кожен компонент рейтингової системи оцінюється за чотирибальною шкалою, де оцінка "1" є найвищою оцінкою, а оцінка "4" - найнижчою.

Її метою є визначення фінансового стану банку, якості менеджменту та корпоративного управління, прозорості операцій та ефективності внутрішніх контролів, управління ризиками; виявлення недоліків, що можуть призвести до банкрутства банку та вимагають посиленого контролю з боку органів банківського нагляду, а також вжиття відповідних заходів для виправлення недоліків і стабілізації фінансового стану банку.

Комплексна рейтингова оцінка визначається для кожного банку. Вона є власністю НБУ, конфіденційною інформацією, призначеною для внутрішнього використання, та не підлягає опублікуванню в засобах масової інформації.

Рейтингова оцінка банку затверджується і разом із Звітом про інспекційну перевірку доводиться до відома банку. За рейтинговою системою передбачається встановлення кожного банку цифрової рейтингової оцінки за сімома компонентами. Комплексна рейтингова оцінка визначається на підставі рейтингових оцінок за кожним із них.

Поряд з тим, в сучасних умовах забезпечення ефективного фінансового розвитку банків, формуванню адекватних критеріїв і поліпшення фінансових показників їх діяльності може слугувати застосування методів оптимізації у контексті управління кредитним рейтингом банку.

Тож, управління сучасним банком є однією з найбільш складних сфер діяльності, оскільки в умовах становлення ринкових відносин банки опинилися в центрі складних важкопрогнозованих процесів економічного, політичного та соціального характеру.

У більшості випадків ефективність управління діяльністю оцінюють виходячи з фінансових результатів банку, тобто його прибутковості, рентабельності активів, капіталу, а також ряду інших фінансових показників ефективності використання ресурсів. Найбільшого поширення в закордонних джерелах літератури є показники ринкової вартості акцій, прибуток на акцію (earnings per share), Q–Тобіна [1]. Таким чином, економічна ефективність тісно пов'язана з організаційною ефективністю управління діяльністю банку.

Досліджуючи зарубіжний досвід рейтингування банків варто відмітити, що перевагами застосування методики ALSAP (A – якість активів; L – якість зобов'язань, S – фінансова стабільність, A – достатність капіталу, P – прибутковість та рентабельність). Вона порівняно з CAMELSO, є використовує три баиз порівнянь, розрахунок вагових коефіцієнтів економетричним шляхом, публічні інформаційні ресурси, що сприяє ефективності їх діяльності.

У Франції моніторинг фінансової системи загалом та банківського сектору зокрема здійснюється на основі дистанційного аналізу фінансової стійкості банків (система ORAP) і системи попередження випадків банкрутства банківських організацій у майбутньому (система SAABA). Рейтингова системи ORAP аналізує діяльність банків на основі даних Банку Франції й Банківської комісії, інших наглядових органів Франції, висновків за результатами проведення інспекцій банків, результатів зовнішнього аудиту, а також на базі інформації, яку банки зобов'язані надавати на підставі договорів з контролюючими органами інших європейських країн.

Дана система рейтингування передбачає розрахунок чотирнадцяти показників, які розділяють на п'ять груп: пруденційні коефіцієнти (аналіз капіталу, ліквідності тощо); коефіцієнти балансової та позабалансової діяльності (безнадійна заборгованість, якість активів тощо); ринкові ризики; коефіцієнти, що характеризують доходи; якісні критерії (внутрішній контроль, менеджмент, власники акцій).

Німецька рейтингова система BAKIS представляє собою коефіцієнтний аналіз банківської системи. Структурно дана система складається із 47 коефіцієнтів, що дають оцінку кредитному та ринковому ризику у банківському секторі економіки. Із загальної сукупності 19 коефіцієнтів характеризують кредитний ризик і платоспроможність, 16 коефіцієнтів дають оцінку ринковому ризику, 2 коефіцієнти відносять до ринкових ризиків і відповідно 10 пов'язані з прибутковістю банку. При цьому усі коефіцієнти мають однаковий рівень значущості.

Таким чином, в розвинутих державах світу основною метою присвоєння рейтингів є забезпечення відкритості та прозорості банківської системи.

Тож, з метою забезпечення ефективного управління банком необхідним є вибір адекватної моделі оцінювання ефективності та розробка на її основі системи інструментів, що сприятимуть прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

Подальша організаційна ефективність управління діяльністю банків вбачається в напрямі ефективності управління ризиками, зокрема досягненні балансу інтересів, акціонерів та менеджерів з інтересами вкладників і кредиторів.

Список використаних джерел

1. Агрес О. Вдосконалення системи корпоративного управління в комерційному банку [Електронний ресурс] / О. Агрес // Економічний дискурс. Міжнародний збірник наукових праць. – 2016. – Випуск 1. – 82-88 с. – Режим доступу: <http://sophus.at.ua>.
2. Банківська система у 2017 році спрацювала зі збитком [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.epravda.com.ua>.
3. Геленко І. В. Операції комерційних банків: навч. посібник / О. А. Кириченко, І. В. Геленко // Фінанси і статистика. 2001. – 628 с.
4. Ковальчук О. Побудова інтегрального кредитного рейтингу банківської системи України // О. Ковальчук // Вісник Національного банку України: наук.-практ. журн. – 2012. – №6 (196). – 28-32 с.
5. Міщенко В.І. Банківський нагляд: підручн. /В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: ЦНДНБУ, УБС, 2010. – 495 с.
6. Про схвалення процедур інспектування : Рішення Правління НБУ від 01.11.2016 р. N 393-рш [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://consultant.parus.ua>

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ПОЖЕЖНОЇ БЕЗПЕКИ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ І ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ

ГОВОРУН С. В., аспірант
ДРІДУ НАДУ

Постановка проблеми. Незважаючи на всі зусилля з боку державного управління щодо зменшення кількості пожеж та матеріальних збитків від них в Україні триває тенденція до щорічного стрімкого зростання кількості пожеж та сум збитків завданих в результаті знищення і пошкодження майна на них, а також втратами пов'язаними з нанесенням шкоди здоров'ю людей, загибелі людей на пожежах, що повинно привернути увагу з боку державного управління до даної проблеми. В умовах кризи національної економіки, спаду виробництва, від'ємної міграції трудових ресурсів, питання про обчислення дійсних втрат, які пов'язані з дією небезпечними чинників пожеж набуває особливої актуальності.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблемами державного управління у сфері пожежної безпеки, його ефективності та вдосконалення займалися такі вчені як: І.П.Кринична [1], В.О. Костенко [2], М.В.Андрієнко[3], М.В. Сіцинська [4].

Але ж питання щодо визначення реальних збитків по кожній пожежі та взагалі загально державних збитків від них залишилися поза межами уваги дослідників.

Виклад основного матеріалу. Згідно до аналізу масиву карток обліку пожеж (POG_STAT) за 12 місяців 2017 року [5], які надійшли від територіальних органів управління ДСНС України і складеного фахівцями УкрНДІЦЗ, за цей період зареєстровано 83 116 пожеж. Що у свою чергу є збільшенням у порівнянні із таким же періодом 2016 року кількості пожеж на 12,0 %, збільшення прямих матеріальних збитків на 25,3 % (2 млрд 38 млн 653 тис. грн. проти 1 млрд 631 млн 636 тис. грн. у 2016 році), а побічних матеріальних збитків – на 64,4 % (5 млрд 821 млн 72 тис. грн. проти 3 млрд 540 млн 341 тис. грн. у 2016 році). Загальні матеріальні втрати від пожеж у 2017 році склали 7 млрд 860 млн 225 тис. грн., що на 52,1 % більше ніж показник попереднього 2016 року, який складав 5 млрд 166 млн 872 тис. грн. Щоденні матеріальні втрати від пожеж у 2017 році (середньоарифметичний показник) становили суму 21,5 млн. грн. (14,2 млн. грн. у 2016 році), вказує на збільшення на

51,4 % відносно попереднього періоду. Кожною пожежею державі наносились прямі збитки на суму 24,5 тис. грн. (середньоарифметичний показник).

Не вдаючись до детального аналізу показників матеріальних збитків можна вважати, що така динаміка росту як абсолютних, так і відносних показників, що характеризують стан із пожежами та матеріальними збитками від них у державі, є досить негативною і потребує негайного зрушення із ситуації із галопуючим ростом, до принаймні ситуації стійкої стабілізації щорічної кількості пожеж та збитків від них на якомусь одному рівні – як програма «мінімум» для дій з боку державного управління, і як програма «максимум» таких дій – щорічне стійке зниження кількості пожеж і матеріальних збитків від них.

Але ж доречно буде розглянути сам спосіб формування показників щодо матеріальних збитків від пожеж, як прямих так і побічних, та які вносяться до Карток обліку пожеж із яких формується відповідний масив, що у свою чергу є основою для проведення вже вищезгаданого аналізу фахівцями УкрНДЦЗ.

Згідно до Наказу МНС України від 16.08.2017 року №445 «Про забезпечення ведення обліку пожеж та їх наслідків», який набрав чинності із 01.01.2018 року і замінив при цьому діючий на протязі майже 14 років НАПБ 05.023-2004 «Інструкція із заповнення та погодження картки обліку пожежі» [6], було затверджено Інструкцію по роботі з картою обліку пожежі (далі – Інструкція) [7]. Даною Інструкцією визначається порядок роботи з Картою обліку пожежі, а сама Картка обліку пожежі (далі – Картка) призначена для фіксації інформації про пожежі з метою розробки заходів щодо їх попередження та аналізу дій щодо їх гасіння [7, § 1, п. 1 і п.2].

Щодо внесення даних у відповідний розділ «Прямий і побічний збитки від пожежі» (поз. 25 і поз. 26 Картки) ми знаходимо такий запис: «прямі та побічні збитки від пожежі визначаються відповідно до Порядку обліку пожеж та їх наслідків, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 26 грудня 2003 р. № 2030» (далі – Порядок) [6, с. 24].

Слід особливо зупинитися при цьому на розгляді згаданого вище Порядку, який затверджено Постановою КМУ № 2030 від 26.12.2003 року [8]. У статті «Нормативно-правове забезпечення пожежної безпеки в Україні: державна система обліку і контролю» (Говорун, 2017) [9] вже було розглянуті деякі аспекти збору та передачі інформації по пожежам, але здебільшого вони стосувалися аналізу нормативно-правового забезпечення такої діяльності та визначення *причини пожежі*, інформаційної взаємодії всіх органів державного управління задіяних у згаданому інформаційному ланцюжку. Тому наразі ми опишемо лише стан нормативно-правового забезпечення *практичного здійснення* визначення величини (суми) самих збитків від пожеж – як прямих так і побічних (незалежно від того де вона сталася) та способу формування повідомлення про такі.

Згідно до п. 3 Порядку – «прямі збитки від пожеж – оцінені в грошовому вираженні матеріальні цінності, знищені та/або пошкоджені внаслідок безпосереднього впливу небезпечних факторів пожежі; побічні збитки від пожеж – оцінені у грошовому вираженні витрати на гасіння пожежі (вартість вогнегасних речовин, пально-мастильних матеріалів тощо), ліквідацію її наслідків (враховуючи соціально-економічні та екологічні втрати), у тому числі на відбудову об'єкта; втрати, зумовлені простоем у виробництві, перервою в роботі, зміною графіка руху транспортних засобів тощо» [8]. Саме тут і виникає проблема оцінювання у грошовому вираженні суми знищених або пошкоджених матеріальних цінностей. Ми вже наголошували, що строк у одну добу, котрий дається на складання Акту про пожежу, де також повинна вказуватися суми прямих та побічних матеріальних збитків, це занадто малий строк для правдоподібного більш-менш достовірного оцінювання таких [9]. Звісно, що теоретично у цьому Aktі може бути вказано у відповідних графах що збитки «встановлюються», але ж на практиці це приводить до складання додаткових матеріалів відповідними посадовими особами, і на практиці такого формулювання намагаються уникати. Крім того, самій Інструкції чітко вказано наступне: «дата заповнення Картки обліку

пожежі не має перевищувати трьох діб від моменту ліквідації пожежі або отримання заяви від фізичної чи юридичної особи про факт пожежі» [7, с. 33].

Це означає, що хоча б у Акті про пожежу і було б зроблено відповідний запис, який би вказував на те що збитки знаходяться у процесі *встановлення*, то все одно по закінченню терміну у три доби дані про них повинні бути внесені до Картки.

У п. 19 Порядку [8] встановлюється що «побічні збитки визначаються на підставі довідки, складеної згідно з документами бухгалтерського обліку», а також міститься лише диспозитивне твердження щодо відповідальності осіб за достовірність відомостей що вносяться до довідки. При цьому диспозиція цієї правової встановлює, що відповідальність несуть особи які подали таку довідку. При цьому ми бачимо, що ця диспозиція встановлює відповідальність за достовірність відомостей лише для сум побічних збитків, відповідальність за визначення суми прямих збитків залишилося поза межами нормативно-правового регулювання даного Порядку і взагалі державного управління. Також у даній правовій нормі відсутня санкція за подання недостовірних відомостей, хоча б щодо достовірного визначення побічних збитків, без яких будь-яка та зокрема згадана нами, стає безсилою та втрачає свій сенс. На практиці розслідування та оформлення випадків пожеж, що здійснюється органами державного контролю у сфері пожежної та техногенної безпеки, приводить частіше за всього до «договірного» із суб'єктом господарювання внесення даних щодо сум прямих та побічних збитків до Карток обліку пожеж, із яких згодом, як ми вже вказували формується *масив даних*, котрий потім щомісячно аналізується фахівцями УкрНДІЦЗ.

Слід зазначити, що у 2017 році, зростання кількості пожеж на підприємствах, що підконтрольні органам державного нагляду у сфері пожежної та техногенної безпеки склало 6,3% (2351 проти 2221 у 2016 році), а зростання суми прямих збитків склало 44,1 %, що становить 568 млн 816 тис. грн. Побічні збитки на цих підприємствах зросли у 2,1 рази і становили показник у 1 млрд 306 млн 173 тис. грн. (22,4 % від загальної суми побічних збитків взагалі по Україні) [5].

Ще гіршою є ситуація, що склалася із визначенням сум прямих та побічних збитків для пожеж на відкритих територіях, особистому транспорті, житловому сектору, домогосподарствах, тобто там де немає змоги обрахувати достовірні суми прямих та побічних збитків за браком яких-небудь релевантних вихідних документів, як-то балансових, оціночних та інших відомостей, а також недостатнього рівня знання фізичними особами, котрі постраждали від пожеж, як саме правильно це зробити. Дані, щодо таких збитків на підставі п.20 Порядку [8] «визначаються на підставі відомостей страхових організацій, витягів з рішень судових органів, документів чи письмових заяв власників майна». Стан страхування особистого майна в Україні на теперішній час знаходиться у зародковому стані, рішення судових органів можна очікувати роками, власники майна мають відповідні вищезгадані документи у дуже незначному відсотку всіх випадків, а письмові заяви від них, якщо такі і отримуються відповідними органами у сфері пожежної та техногенної безпеки, носять характер дуже високої ступені суб'єктивності і залишкової ентропії при прийнятті рішення *N_{звл}*, що у свою чергу ще більше впливає на достовірність даних які отримується таким шляхом. Крім того слід пам'ятати, що згідно до статті 63 Конституції України – особа не несе відповідальності, у разі відмови надання відомостей, щодо себе або кола осіб визначеного Законом. Тому керуючись цією нормою права – фізична особа може взагалі не надавати до відповідних органів ніяких письмових відомостей. У такому разі практика внесення відомостей щодо прямих і побічних збитків до Карток, цілком ґрунтується на особистих вподобаннях і внутрішньому розумінні посадової особи відповідного органу яка безпосередньо здійснює внесення таких даних, та як правило прагне до якомога більш можливого зменшення таких показників. Те ж саме стосується і визначення збитків (прямих і побічних), щодо пожеж які виникли на відкритих території або об'єктів, для яких складно або взагалі неможливо встановити право власності.

Висновок. Розглянувши нормативно-правові та практичні аспекти визначення матеріальних збитків (прямих і побічних) завданих пожежами доходимо висновку, що на теперішній час у нормативно-правовому полі є багато прогалин, які створюють колізії, що перешкоджають достовірному встановленню абсолютних показників таких збитків. Практика внесення даних до Карток обліку пожежі та Актів про пожежі сприяє ще більшому спотворення дійсних даних щодо абсолютних показників цих збитків, тому сформований із Карток обліку пожежі *масив даних* містить вкрай недостовірні дані щодо таких, які на нашу думку у декілька разів *нижче* за дійсних показників матеріальних збитків спричинених пожежами у грошовому вираженні.

Тому першочергова задача державного управління у сфері пожежної безпеки щодо встановлення достовірного визначення і збирання даних про розміри матеріальних збитків у грошовому вираженні постає у створенні таких умов, за котрих, у нормативно-правовому полі буде встановлена негативна санкція не тільки за надання недостовірних відомостей щодо розмірів матеріальних збитків будь-якими постраждалими внаслідок пожеж, будь-то юридичні або фізичні особи, але ж і негативна санкція за прийняття і внесення до Карток обліку пожеж таких недостовірних даних посадовими особами органів державного нагляду у сфері пожежної і техногенної безпеки.

Повинна бути розроблена дієва і проста у користуванні Методика для оцінювання розмірів *прямих* матеріальних збитків від пожеж для посадових осіб відповідних органів державного управління з метою застосування її для оцінюванню достовірності внесених у відомості суб'єктом господарювання даних щодо грошового визначення матеріальних збитків, або у разі неможливості отримання у інший спосіб даних про матеріальні збитки – для самостійного неупередженого визначення таких. Тому що, наполягаючи на введення обов'язкової санкції для осіб, що подають відомості про збитки і для посадовців державних органів, державне управління повинно перш за все подбати про встановлення гіпотези і диспозиції правової норми, котра буде слугувати надійним захистом самого державного службовця.

Також необхідно припинити здійснення порочної практики оцінювання територіального органу, котрий провадить державну політику у сфері пожежної і техногенної безпеки за показниками кількості пожеж, які сталися на підконтрольній йому території, та як наслідок розміру матеріальних збитків завданих ними у грошовому вираженні, з метою зменшення залишкової ентропії та невизначеності, зменшення впливу особистих вподобань та внутрішнього розуміння посадових осіб зазначених державних органів при внесенні даних щодо матеріальних збитків до Карток обліку пожеж.

Список використаних джерел

1. Кринична І.П. Потенційно-небезпечні об'єкти як головні цілі терористичних атак в Україні. Sciences of Europe. – Czech republic, Prague, 2016. –Volume 2 Issue 2. – P. 121 – 125.
2. Костенко В.О. Діяльність місцевої влади у сфері цивільного захисту і надзвичайних ситуацій в контексті реформи місцевого самоврядування в Україні/ В.О. Костенко // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – Х. : ХарПІ НАДУ. – 2014. – № 2 (45). – С. 158 – 166.
3. Андрієнко М.В. Механізми державного управління пожежною безпекою в Україні. Дис. док. держ. упр. : 25.00.02 / М.В. Андрієнко – ІДУСЦЗ. – К., 2015, 347с.
4. Сіцинська М.В. Державне управління у сфері цивільного демократичного контролю над сектором безпеки і оборони України. Дис. док. держ. упр., 25.00.02/ М.В.Сіцинська. – К., 2014.- 561с.
5. Аналіз масиву обліку карток пожеж за 12 місяців 2013 року (POG_STAT) [Електрон. ресурс] – Режим доступу : http://undicz.dsns.gov.ua/files/Статистика/2017/AD_12_2017.pdf.
6. НАПБ 05.023-2004. Інструкція із заповнення та погодження картки обліку пожежі [Електрон. ресурс] – Режим доступу : <http://document.ua/instrukcija-iz-zapovnennja-ta-pogodzhennja-kartki-obliku-poz-nor23914.html>.

7. Інструкція по роботі з карткою обліку пожежі: Наказ ДСНС України від 16.08.2017 року №445 «Про забезпечення ведення обліку пожеж та їх наслідків» [Електрон. ресурс] – Режим доступу : www.dsns.gov.ua/ua/Nakazi/66412.html.

8. Постанова Кабінету Міністрів України від 26.12.2003 року № 2030 «Про затвердження Порядку обліку пожеж та їх наслідків». Офіційний вісник України від 09.01.2004 — 2003 р., № 52, том 1, стор. 249, стаття 2802, код акту 27285/2003 [Електрон. ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2030-2003-п>.

9. Говорун С.В. Нормативно-правове забезпечення пожежної безпеки в Україні : державна система обліку і контролю /С.В. Говорун // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – Vol. 1 №13 – липень 2017. – С. 64-68.

ВЗАЄМОДІЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА І ВЛАДИ ПРИ ФОРМУВАННІ ПУБЛІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

ГОМОЛЯКО О. В., аспірант
НАДУ

У науковій літературі висловлюється думка, що для того щоб публічна політика в державі була дієздатною та ефективною, тобто такою, яка може протистояти постійним тенденціям до бюрократизації та самозамикання, поряд із нею повинен перебувати постійний “наглядач” чи “контролер”, який формується в межах позадержавних структур. Таким позадержавним, проте водночас легітимним спостерігачем за державою може бути лише громадянське суспільство [1, с. 38].

Громадянське суспільство, як явище не є усталеним і статичним. Воно постійно розвивається та трансформується, тому потребує постійного дослідження. Науковий інтерес до громадянського суспільства у черговий раз виникає як реакція на суспільно-політичні зміни, що відбуваються в Україні.

Становлення громадянського суспільства є невинним процесом удосконалення громадянина, влади, суспільства, політики, права, який охоплює всі без винятку сфери життєдіяльності.

Узагальненим визначенням громадянського суспільства, на думку проф.а О. Пухкала, може бути визначення, згідно з яким громадянське суспільство – це солідаризований вплив громадськості на формування та реалізацію державно-політичних рішень щодо дотримання прав і свобод людини та гарантії її вільного розвитку для забезпечення самовизначення кожної особи. За мірою розвитку громадянського суспільства, переходу від нижчого ступеня до вищого, змінюється (удосконалюється) й держава. Відповідно, яким є суспільство, такою є й держава [2, с.25]. Відповідно, можна стверджувати, що громадянське суспільство є своєрідною характеристикою людського суспільства та державних інституцій з позицій ступеня розвитку зрілості.

Інститути влади та громадянське суспільство утворюють цілісну систему, структуроутворювальним фактором якої є взаємини даних акторів. В цілому відносини інститутів влади і громадянського суспільства визначають усю систему відносин у державі, у тому числі й міжособистісних. Якщо ці відносини будуватимуться на основі суперництва – в державі, і у всіх її інститутах, відстежуватимуть відносини суперництва, тобто ми будемо мати модель розшарованого соціуму і навпаки, якщо відносини влади і суспільства будуються на основі взаємодії, то аналогічні відносини проектуватимуться на весь соціум [3, с. 19].

Інститути громадянського суспільства покликані ефективніше коригувати публічну політику, однак активна діяльність неурядових груп інтересів повинна призводити не до послаблення, а до фактичного посилення можливостей держави.

У контексті взаємовідносин держави та громадянського суспільства актуальним є питання зацікавленості влади у послугах громадянського суспільства. Якщо влада хоче розділити із суспільством відповідальність за майбутнє країни – тоді громадянське суспільство необхідно. Своєю чергою, авторитаризм, який проявляється у монополізації процесів прийняття рішень, можливий лише за певних умов – наприклад, коли рейтинг влади високий і суспільство відносно консолідоване. У випадку, якщо країна з об'єктивних або суб'єктивних причин перебуває у стані політичної або ж соціально-економічної кризи, коли владі необхідно приймати непопулярні рішення, то влада, заради її ж стабільності, повинна бути раціонально перерозподілена між рівнями – і більша її частина передана на рівень місцевого самоврядування – тобто громадянському суспільству [3, с. 20].

Можна погодитися з вітчизняною дослідницею І. Кресіною, що саме громадянське суспільство створює державу, а не навпаки.

Разом з тим, в контексті взаємодії громадянського суспільства та держави сьогодні, на думку проф.а С. Телешуна, слід говорити про розбудову не тільки громадянського суспільства, а й про розбудову наступної форми громадянського суспільства – суспільства мультимедійного, з новою класифікацією суб'єктів політичного процесу, чітко визначених дефініцій права і власності [4, с. 5].

Нове громадянське мультимедійне суспільство – це, по-перше, суспільство, відкрите для обміну інформацією; по-друге, це складна багатоступенева система, що об'єднує множинні форми суспільної діяльності: асоціації, клуби, профспілки, кондомініуми, а партії є лише одним із сегментів громадянських інституцій. У цьому контексті важливою видається “революція” у партійному будівництві, а саме поява політичних партій, характерних для громадянського суспільства XXI століття.

Наступною ознакою мультимедійного суспільства є незалежна від держави плюралістична система, яка може самостійно організовуватися згідно з громадянською ініціативою. Ця система вимагає здійснення реформ у соціальній сфері, а також загальної кодифікації законодавства, приведення його до європейських стандартів. Крім того, громадянське суспільство XXI століття має характеризуватися стабільністю ефективного менеджменту, який діє за принципом фаховості, порядності (відповідності загальноприйнятим нормам моралі), патріотизму (домінуванню не вузькокорпоративних, а національних інтересів з компромісним їх поєднанням). І нарешті: це правове демократичне суспільство, де головним чинником є визнання, забезпечення та захист природних і набутих прав людини і громадянина. Йдеться, насамперед, про чітко розписану процедуру застосування норм права, де суд є дуже важливою, але не головною складовою демократичного суспільства [4, с. 6].

В цілому зазначимо, що ефективне громадянське суспільство вимагає сильних інститутів влади як свого партнера. Однак сильні інститути влади не ті, які поширюють своє виняткове право на всі сфери соціального життя та докладають зусиль, які направлені на отримання контролю за будь-яким видом діяльності. Навпаки, мова йде про самовизначні інститути влади, які концентрують свою діяльність на кількох завданнях (особливо тих, що стосуються зовнішньої та внутрішньої безпеки, забезпечення громадського порядку), але виконують їх ефективно та в повній мірі. Усі інші державні справи мають бути направлені або до органів місцевого самоврядування, або до “третього сектору” – недержавних організацій. Таким чином, розвинене громадянське суспільство потребує не просто сильних, а раціональних та ефективних інститутів влади як партнера у розв'язанні багатьох проблем. Не можна з'ясувати наперед, яку роль відіграють інститути влади – прискорювача чи сповільнювача соціального розвитку. Це залежить від того, в який спосіб державний апарат здійснює завдання, що відносяться до його повноважень. Система інститутів влади впливає на умови функціонування громадянського суспільства передусім за допомогою визначення суспільного порядку, створюючи загальний “фон” для діяльності та забезпечення різноманітних інтересів [3, с. 28].

Але не лише органи держави володіють інституційними засобами впливу на народ, а й політично свідомі та об'єднані громадські форми інструментарій відстоювання своїх життєвих потреб та інтересів і ефективно впливають на інститути публічної влади. Інститути громадянського суспільства, ЗМІ, експертне середовище набрали незаперечного авторитету та дієвості. Отже, є очевидним, що демократично організований владний процес є основою формування та функціонування публічної політики [5, с. 263].

Публічна політика ще не стала визначальною рисою суспільно-політичного процесу в Україні, однак суспільство уже почало усвідомлювати її значення для радикальної трансформації усіх сфер суспільного життя, забезпечення провідної ролі громадянського суспільства, всіх інституцій публічної сфери у формуванні нової якості політики на засадах комунікативної раціональності та деліберативного процесу [5, с. 265].

Література

1. Держава і громадянське суспільство в Україні: проблеми взаємодії : монографія / [Кресіна І. О., Скрипнюк О. В., Коваленко А. А., Перегуда Є. В., Стойко О. М., Балан С. В., Полішкарєва О. О., Явір А. В.]; за ред. І. О. Кресіної. – К: Логос, 2007. – 316 с.

2. Модернізація державного управління в контексті розвитку громадянського суспільства в Україні : монографія / О. Г. Пухкал. – К.:Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010.- 287с.

3. Взаємодія держави і суспільства в процесах публічної політики : наук. розробка / авт. кол. : С. О. Телешун, І. В. Рейтерович, С. В. Ситник та ін. – К. : НАДУ, 2013. – 44 с.

4. Телешун С. Нові українські політичні реалії і процес формування засад громадянського суспільства / С. Телешун // Політичний менеджмент. -2008.- № 1 (28). – С. 3-8.

5. Рудакевич О. Публічна політика в контексті українських реалій / О. Рудакевич // Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України. - 2016. - Вип. 3-4. - С. 255-266. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzipiend_2016_3-4_23

НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРНОЮ ПЕРЕБУДОВОЮ ВИЩОЇ АГРАРНОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

ДАЦІЙ Н. В., д-р наук з держ. упр., проф.,

Житомирський національний агроекологічний університет

При обґрунтуванні інтеграційної стратегії розвитку вищих аграрних навчальних закладів України необхідно визначити та розглянути напрями структурної перебудови вищої аграрної освіти України в системі інноваційної економіки. Спонукальним мотивом розробки цих напрямків та модернізації системи аграрної освіти є стратегічне завдання інноваційного розвитку сільського господарства України, яка передбачає вдосконалення системи наукового забезпечення аграрного сектора і коригування освітнього процесу, адекватному новим умовам розвитку галузі та всього агропромислового комплексу. Очевидна затребуваність фахівців нової формації.

Основні положення структурної перебудови вищої аграрної освіти України полягають у наступному. Регіонально орієнтована політика в галузі вищої аграрної освіти дозволяє знайти нові підходи до управління процесом професійного становлення майбутнього спеціаліста в умовах конкретних форм господарювання. Поступова перебудова педагогічного процесу, орієнтація його на формування особистості, розвиток природних, професійно важливих якостей, самостійності та активності при вирішенні професійних завдань обумовлює лібералізацію форм, змісту та технологій навчання. Виходячи з загальнокультурних потреб суспільства, виділення як основного базису навчально-виховного

процесу розвитку особистості веде до якісної зміни сутності освітнього процесу у вищих аграрних навчальних закладах, його гуманізацію та гуманітаризацію

Здійснення моніторингу та науковий аналіз стану вищої аграрної освіти на регіональному рівні забезпечує умови більш ефективного проходження інформаційних потоків і керування освітніми моделями як усередині системи освіти, так і поза нею. Реалізація даних положень в системі інноваційної економіки, на наш погляд, повинна будуватися на наступних принципах:

а) гнучкість і відкритість освітніх систем регіону, включаючи формальні і неформальні структури;

б) гуманізація і гуманітаризація навчально-виховного процесу вищих аграрних освітніх закладів;

в) інтегративна основа вищої аграрної освіти;

г) різноспрямованість професійної підготовки, можливість отримання другої освіти, варіативність професійної підготовки;

д) усвідомлений вибір моделі професійного становлення особистості та активна установка на її реалізацію;

е) престижність навчання в вищих аграрних навчальних закладах;

є) конкурентоспроможність випускників на ринку аграрної праці.

Визначені напрямки структурної перебудови вищої аграрної освіти України і кадрового забезпечення агровиробництва, спрямовані на вирішення проблем як підвищення якості освітнього процесу, так і наукового супроводу реалізованих прогресивних технологій і стратегічних проектів в господарську практику, а також питань затребуваності молодих фахівців дозволить державним органам управління аграрного сектору різних рівнів науково обґрунтовано вирішувати проблеми підвищення ефективності аграрного виробництва на новій технологічній основі, фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання, підвищення конкурентоспроможності продукції, оптимізації виробничих процесів, підвищення престижності сільськогосподарської праці, розвитку сільських територій, створення нових робочих місць, усунення сільського безробіття.

Досвід останніх 20-25 років показав, що спроба підвищити рівень підготовки фахівця шляхом збільшення обсягу тих чи інших дисциплін не забезпечує формування відповідної системи мислення, сучасний фахівець, здавалося б, добре підготовлений, опиняється перед фактом своєї безпорадності при прийнятті рішень в умовах невизначеності. У результаті - незадоволеність його своєю роботою. Комп'ютеризація діяльності фахівців також не усуває протиріччя між явищами великої кількості інформації і її брак.

Поява альтернативної вищої школи, на думку деяких спеціалістів, стала одним з головних факторів «позитивного впливу» сфери недержавної освіти на суспільство, було покінчено «з державною монополією на освіту». Це сприяло адаптації освіти до ринкових вимог. Безумовно, можна погодитися з висновками соціологічного аналізу про те, що створення системи недержавних вузів є симптоматичним соціальним явищем, що свідчить про зростання демократизації суспільства і утвердження в ньому принципу рівноправності усіх форм власності. Сьогодні приватна вища аграрна освіта в Україні має бути віднесена до одного з найважливіших, позитивних наслідків реформи освітянської системи. Вона суттєво розширила можливості молоді здобути вищу аграрну освіту за спеціальностями, обраними з урахуванням потреб ринкової економіки.

Оскільки відмінність між державними і приватними закладами освіти досить істотна і не вичерпується джерелами фінансування, однакова діяльність для них згубна. Державні навчальні заклади зобов'язані працювати за готовими державними програмами, реалізовувати державну концепцію освіти й державне замовлення на кількість і якість фахівців. Недержавні – мають, з одного боку, задовольняти освітні потреби громадян, згідних сплачувати за ці освітні послуги, а з другого, – виконувати функції експериментальних модулів, створювати свої програми та концепції, доводячи на практиці їхню життєздатність, працювати з урахуванням державних стандартів для суспільства під

контролем держави, проте самостійно та інноваційно. Водночас слід зазначити, що державне регулювання діяльності приватних навчальних закладів в Україні відбувається «навздогін» розвитку приватного сектора системи вищої аграрної освіти, що можна оцінювати як порушення принципу випереджаючого стану в державному управлінні.

Приєднання України до Болонського процесу стимулювало рух її національної освітньої системи до скорішого оновлення стратегій, до виходу на сучасні рубежі розвитку освіти, що сприяло, насамперед, прискоренню процесу становлення системи безперервної освіти в системі інноваційної економіки. У галузі вищої аграрної освіти загальний напрям реформ, який визначили уряди цілого світу за величезної підтримки громадських організацій, спрямований на запровадження освіти впродовж всього життя для кожного, якнайширший доступ до знань за помірну плату, інтенсивне навчання в закладах, які фінансово незалежні та постійно зорієнтовані на ринок. Така тенденція розвитку сьогодні очевидна повсюди. Вибух науково-технічної революції, високі темпи науково-технічного прогресу в галузі техніки, транспорту, зв'язку, розвиток інформаційних технологій привели до того, що вперше в економічній історії людства життєвий цикл поколінь техніки став коротшим від періоду активної трудової діяльності людини. Для того, щоб пристосуватися до мінливого світу, працівник повинен опановувати новою технікою й технологіями, уміти використати в побуті й роботі різноманітні предмети й послуги, яких 10 років тому ще не було. У результаті існуючі системи навчання відстають від вимог сьогодення.

Перехід до ринкових відносин змусив велику кількість людей міняти професію. Одержання базової високоякісної й систематичної освіти відкрило можливість людині розвиватися, доучуватися, підвищувати або змінювати кваліфікацію для того, щоб відповідати вимогам навколишнього світу, що динамічно змінюється. Зміна концепції «освіта на все життя» принципово іншою «освіта через все життя» зробила освітній процес безперервним, стимулюючим, таким, що постійно дає змогу оволодівати необхідними знаннями, цінностями, вміннями. Така освіта, насамперед, пов'язана з підвищенням професійної кваліфікації протягом усього життя і включає як формальні, так і неформальні види освітньо-професійної активності, відображає безперервний процес розвитку індивіда, забезпечує його можливості жити у суспільстві, що швидко змінюється.

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

ДАЦІЙ О. І., д-р екон. наук,
Міжрегіональна академія управління персоналом

Враховуючи те, що на фінансову стійкість суб'єктів підприємництва впливають зовнішні та внутрішні чинники, фінансова безпека суб'єктів підприємництва повинна бути спрямована на нейтралізацію їх негативного впливу та досягнення певного ефекту від проведених заходів. Зарубіжний та вітчизняний досвід свідчить про те, що для забезпечення фінансової безпеки необхідно створити цілеспрямовану протидію усім злочинним та протиправним діям.

Фінансова безпека суб'єктів підприємництва є складною системою яка включає певний набір внутрішніх елементів, спрямованих на забезпечення ефективності використання фінансових ресурсів за кожним напрямом діяльності. Таким чином, фінансову безпеку слід розглядати через призму її функціональних складових, що дозволяє здійснювати моніторинг чинників, які впливають як на фінансовий стан так і на фінансову безпеку в цілому, досліджувати процеси, які здійснюють вплив на забезпечення фінансової безпеки; проводити аналіз розподілу і використання ресурсів суб'єктів підприємництва; вивчати економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональних елементів; розробляти

заходи, які сприятимуть досягненню високого рівня складових, що призведе до посилення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва загалом.

Систему фінансової безпеки суб'єктів підприємництва можна визначити як організовану сукупність спеціальних органів, коштів, методів і заходів, що забезпечують захист діяльності від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

Під час формування системи як єдиного цілого її елементи зазнають якісних змін. Створення системи здійснюється за рахунок перетворення структури взаємозв'язків між елементами, а також завдяки розвитку цих елементів.

Таким чином, фінансова безпека суб'єктів підприємництва є невід'ємною складовою їх управління з перспективним баченням майбутнього його зростання та вибору перспективних напрямів їх розвитку.

Ефективність управління фінансовою безпекою суб'єктів підприємництва можливе лише тоді, коли менеджери будуть здатні передбачати та прогнозувати складні економічні явища. Досягти поставлених цілей можна при гнучкому підході до процесу управління.

Основою фінансової безпеки є її завдання, функції та принципи.

Завданнями системи фінансової безпеки повинні бути:

- своєчасне виявлення та ліквідація загроз, чинників та умов, що спричиняють фінансовий, матеріальний та моральний збиток суб'єктам підприємництва;
- віднесення інформації до категорії обмеженого доступу;
- створення механізму та умов оперативного реагування на загрози фінансовій безпеці та появу негативних тенденцій у функціонуванні суб'єктів підприємництва;
- створення умов для максимально можливого відшкодування та локалізації збитків, що отримані на підставі неправомірних дій фізичних та юридичних осіб, для послаблення негативного впливу порушень фінансової безпеки на досягнення стратегічних цілей;
- забезпечення діяльності суб'єктів підприємництва фінансовими ресурсами;
- відновлення стабільності і стійкості фінансового стану суб'єктів підприємництва;
- дослідження ступеня ефективності фінансових потоків та розрахункових відносин;
- профілактика і попередження правопорушень і злочинних посягань на фінансові ресурси, власність суб'єктів підприємництва;

Фінансова безпека суб'єктів підприємництва реалізує свої завдання шляхом здійснення певних функцій:

- здійснення моніторингу фінансового стану суб'єктів підприємництва з метою раннього виявлення ознак його кризового стану;
- визначення масштабів кризового стану;
- дослідження основних факторів, що обумовлюють кризовий розвиток суб'єктів підприємництва;
- реалізація заходів щодо запобігання фінансових криз;
- контроль за виконанням антикризових заходів і оцінка отриманих результатів;
- забезпечення стабільності та ефективної діяльності суб'єктів підприємництва як у короткостроковому, так і довгостроковому періодах.

При організації ефективної системи фінансової безпеки необхідно дотримуватися таких принципів:

- комплексність – забезпечення безпеки персоналу, матеріальних та фінансових ресурсів від можливих загроз усіма доступними законними засобами, методами; забезпечення безпеки інформаційних ресурсів протягом усього життєвого циклу, на усіх технологічних етапах їх обробки та використання, в усіх режимах функціонування; спроможність системи до розвитку та удосконалення відповідно до змін умов функціонування суб'єктів підприємництва;
- своєчасність – попереджувальний характер заходів щодо забезпечення безпеки. Постановка завдань, формування комплексної безпеки на попередніх стадіях розробки системи фінансової безпеки на підставі аналізу та прогнозування обставин, загроз безпеці, а також розробка ефективних заходів попередження;

- безперервність – використання злочинцями законних і незаконних методів з метою боротьби з методами захисту, що забезпечують фінансову безпеку діяльності;
- активність – захист інтересів суб'єктів підприємництва шляхом використання стандартних і нестандартних методів;
- законність – система безпеки на основі законодавчої бази, що регулює процес здійснення підприємницької діяльності;
- обґрунтованість – заходи і засоби захисту, які повинні реалізовуватися на сучасному рівні розвитку безпеки та відповідати встановленим вимогам і нормам;
- економічна доцільність – співставлення можливих збитків та витрат на забезпечення безпеки (критерій ефективності – вартість);
- спеціалізація – залучення до розробки та впровадження заходів та засобів захисту спеціалізованих підрозділів або установ;
- взаємодія та координація – здійснення заходів забезпечення безпеки на основі чіткої взаємодії усіх зацікавлених підрозділів та служб, сторонніх спеціалізованих установ;
- централізація управління – самостійне функціонування системи фінансової безпеки за єдиними організаційними, функціональними та методологічними принципами з централізованим управлінням системою фінансової безпеки;
- цілісність системи – дослідження властивостей системи як єдиного цілого, оскільки ціле (система) володіє такими якостями, якими не володіє жоден його складник.

К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ: ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

ДЕГТЯРЬ О. А., д-р наук по гос. упр., доц., МУРАШЕВ С. П., аспирант,
Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова

Исследование проблемы принятия решения является междисциплинарной задачей, поскольку объединение политических, правовых, экономических, технических, психологических, социальных и других аспектов в единый продукт управленческой деятельности позволяет утверждать о комплексности данного процесса. Таким образом, решение должно стать наиболее удачным субъективным выбором управленца из множества существующих вариантов, в основе которого лежит способность мыслить творчески, концентрировать внимание на проблемах, согласовывать решения по всей иерархии субъектов управления и др.

В аспекте характеристики изложенной выше, следует поставить вопрос об индивидуальных психологических возможностях субъекта управления, поскольку они оказывают влияние на качество и эффективность управленческой деятельности в целом.

В психологический портрет субъекта управления (рис. 1.) входят его управленческие потребности заниматься данным видом трудовой деятельности, управленческие способности личности и индивидуальный управленческий стиль (ИУС) [1, с. 8]. Данные составляющие, наряду с интеллектуальной составляющей личности, являются источником «происхождения» управленческих решений.

Управленческая потребность, как основа управленческой деятельности, выражается во внутреннем (нравственном) стремлении возглавить коллектив при выполнении разнородных задач, стремлении воздействовать на окружающих с целью координации их действий в едином русле процессу управления [2, с. 18]. Управленческую потребность, субъекта претендующего на роль управленца, следует рассматривать как необходимое условие при занятии (назначении) соответствующей роли в иерархии системы управления. Данная составляющая может отсутствовать у потенциального субъекта управления вообще, может быть скрытой, либо иметь высокую степень проявления в психике, а как следствие находить выражение в каждодневной практической деятельности [1, с. 32].

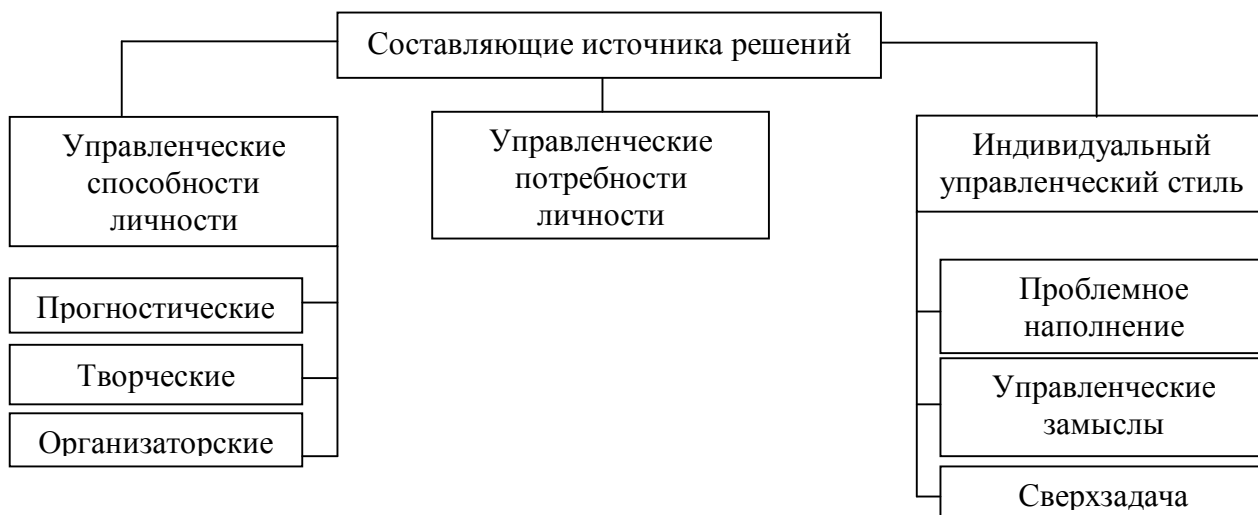


Рисунок 1 Психологический портрет источника (субъекта) происхождения управленческих решений

Наряду с первой составляющей необходимо взять во внимание наличие следующих предрасположенностей у кандидата, который претендует занять должность управленца. Одни из них можно охарактеризовать как врожденные способности, тогда как другие приобретенные в ходе практической управленческой деятельности. Важнейшими из управленческих способностей личности являются прогностика, творчество, организаторская способность [3, с. 45].

Прогностика, как личностное явление, даёт возможность управленцу выявить фактор раздражения системы/процесса управления, установить место, которое он занимает в среде его управления, спрогнозировать дальнейшее течение событий (развития управляемого процесса, вектора развития предприятия) с учетом выявленных факторов.

Творческая составляющая позволяет выработать решения, формулировать идеи, которые согласуются с оперативными и стратегическими задачами управления [1, с. 29].

Организаторская способность отвечает за обеспечение реализации наилучшего из предложенных вариантов решений.

Последняя составляющая, индивидуальный управленческий стиль (ИУС), является прямым отражением общей жизненной позиции субъекта, его «мировоззренческим ситом (фильтром)», через которое субъект управления пропускает поступающую к нему информацию, которое позволяет выявить среди нее лишь управленчески значимую. ИУС является субъективно-личностным инструментом управленца, что обуславливает наличие всего многообразия целевых концепций управления по решаемой проблеме, исходящих от каждого управленца, находящихся в равных для них условиях практической деятельности.

ИУС состоит из трех элементов: сверхзадача, проблемное наполнение, управленческий замысел (концепции).

Сверхзадачу можно описать как некоторый маяк для субъекта управления, которому он придерживается на своем жизненном пути, либо достаточно масштабная (для каждого субъекта масштабность обладает личностно индивидуальной размерностью) цель.

Проблемное наполнение складывается из перечня целей, которые в своей совокупности включаются, как составная часть, в концепцию управления. Управленец по своему субъективному произволу выстраивает приоритетность каждой цели от чего и зависит общий исход дела.

Управленческий замысел (концепция) включает в себя различный набор мероприятий управленческого толка, которые направлены на решения актуального для социальной среды комплекса вопросов (проблем). К этому следует отнести:

идентифікацію фактора-проблеми і установлення пріоритетності цілей в її
отношенні;
розробка організаційно-штатного забезпечення і функціонального розподілу
навантаження по елементам структури (архітектура структури);
осуществлення контролю, упорядкування архітектури по досягненні цілі (при успішному
розв'язанні проблеми);
перерозподілення звільнених ресурсів на рішення нових завдань;
удосконалення управлінського процесу при нерозв'язаності, виявленні нової
сопучуючої проблеми по відношенню до основної проблематики управління.

Список літератури

1. В.С. Юкаева Управлінські рішення. – М. : «ДиК». – 1999. – 292 с.
2. Г. Щёкин Організація і психологія управління персоналом. – К. : МАУП. – 2002. – 832 с. : ил.
3. Д. Купер, А. Робертсон Психологія в обранні персоналу. – СПб. : Питер. – 2003. – 240 с: ил.

УДК 35.071.2

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ У ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

ДЕГТЯР А. О., д-р наук з держ. упр., проф.,
Харківська державна академія культури

Концепція стратегічного планування – одна зі складових сучасної філософії публічного управління заснована на системному і ситуаційному підходах до управління. Інститути публічного управління розглядаються при цьому як відкрита система. Головні передумови успішних результатів публічного управління знаходяться не всередині організаційної структури, а поза нею, тобто успішним публічне управління буде тільки тоді, коли зможе найбільш пристосуватися до зовнішнього оточення. Чи зуміє система органів публічного управління бути стійкою до впливів зовнішнього середовища, чи зможе отримати максимум вигоди від можливостей, що надаються зовнішнім середовищем, – головні критерії її ефективності.

В сучасних умовах управлінська парадигма публічного управління має передбачати:

- поєднання методів державного управління з методами ринкового саморегулювання, що побудовані на прямих і зворотних зв'язках при прийнятті управлінських рішень;
- функціонування інститутів публічного управління як відкритих систем;
- застосування методів і прийомів управління, властивих поліцентричній системі господарювання.

Дії органів публічного управління та їх керівників на сучасному етапі розвитку суспільства не можуть зводитися до простого реагування на зміни, що відбуваються [4, с. 24]. Все сильніше усвідомлюється необхідність свідомого управління змінами на основі науково обґрунтованих процедур регулювання, передбачення, пристосування до динамічно мінливих умов. Невизначеність зовнішнього середовища, його змінність, динамічність зовнішніх соціально-економічних і політичних процесів зумовлюють значну актуальність використання концепції стратегічного планування у публічному управлінні [3, с. 28].

З точки зору стратегічного планування публічне управління – це складна, динамічна система, що змінює в просторі і часі свої параметри, схильна до впливів зовнішнього середовища та надає вплив на неї за принципом зворотного зв'язку [2, с. 34]. Відповідно до стратегічного планування, публічному управлінню як системі притаманні об'єкт, предмет, властивості і особливості.

Стратегічне планування в публічному управлінні: об'єкт – інститути публічного управління як відкрита система; предмет – вивчення теоретико-методологічних засад і аспектів формування стратегії інститутів публічного управління. Особливості: унікальність, наявність граничних можливостей, здатність змінювати структуру та формувати варіанти поведінки, здатність до адаптації і мобільності, здатність до формування мети. Властивості: цілісність, диференціація, централізація, механічність, інформаційний вхід, зворотній зв'язок, кодування, складність, динамічність, циклічність

В загальному розумінні стратегічне планування у публічному управлінні – це багатоплановий процес, спрямований на розробку стратегії інститутів публічного управління з урахуванням змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Воно призначене, по-перше, для розробки і ранжування пріоритетних і довгострокових цілей процесу публічного управління, які відповідають вимогам соціально-економічного розвитку; по-друге, для оцінки і критичного розгляду можливих шляхів і можливостей досягнення пріоритетних цілей в існуючих і передбачуваних зовнішніх і внутрішніх умовах функціонування системи публічного управління; в-третьє, для вибору і реалізації управлінських рішень, що забезпечують раціональне використання наявних ресурсів та ефективну адаптацію до несподіваних змін.

Стосовно до публічного управління і стратегічного планування слід виділити, на наш погляд, критерії оцінки ефективності й особливі цілі, але разом з тим для цих двох економічних категорій важливо вказати їх спільні цілі.

Загальні цілі публічного управління і стратегічного планування:

1) розробка та ранжування пріоритетних і довгострокових цілей процесу управління, які відповідають вимогам соціально-економічного розвитку;

2) оцінка та критичний розгляд можливих шляхів і можливостей досягнення пріоритетних цілей в існуючих і передбачуваних зовнішніх і внутрішніх умовах функціонування системи;

3) вибір і реалізація управлінських рішень, що забезпечують раціональне використання наявних ресурсів та ефективну адаптацію до несподіваних змін

Крім того, в публічному управлінні на сучасному етапі розвитку використовуються методи, які складають основу стратегічного планування: метод системного аналізу, методи стратегічної діагностики; метод аналізу ієрархій та ін.

На думку більшості дослідників, взаємозв'язок між публічним управлінням та його зовнішнім середовищем є головною характеристикою стратегій публічного управління. Так, О. Босак стверджує, що публічне управління може і повинно ґрунтуватися на стабільних і передбачуваних методах і технологіях, принципах і правилах, що утворюють у сукупності інституціональний механізм стратегічного менеджменту [1, с. 14].

І. Грицяк пов'язує стратегії публічного управління із змінами в суспільно-політичній сфері [2, с. 147].

На думку В. Горбуліна та А. Качинського, основою стратегічного планування є співвіднесення інститутів публічного управління з зовнішньої економічної середовищем [7, с. 67].

З точки зору ряду дослідників, стратегія інститутів громадянського суспільства спрямована на сталий розвиток територій у довгостроковому періоді [5, с. 61].

Н. Сментина зазначає, що у стратегічному плануванні існує взаємозалежність між економічними інтересами і запитамі громадянського суспільства [6, с. 37].

Таким чином, з нашої точки зору, стратегічне планування можна розглядати як взаємопов'язані перспективні плани соціально-економічного розвитку, які розробляють органи публічного управління для досягнення довгострокових цілей з урахуванням власного ресурсного потенціалу, а також з урахуванням факторів і обмежень зовнішнього середовища.

Для різних рівнів публічного управління загальні принципи стратегічного планування будуть незмінні.

У той же час якісною стороною стратегічного планування в публічному управлінні виступають орієнтири і цілі, до яких прагнуть зрештою органи публічного управління.

Стратегія в даному випадку виступає як засіб досягнення поставлених цілей. Цілі і орієнтири взаємозамінні і в окремі моменти часу, і на різних рівнях публічного управління. Деякі параметри (показники, індикатори) в один момент часу можуть служити орієнтирами, в інший – цілями. При наявності декількох рівнів публічного управління виникає ієрархія: на вищих рівнях публічного управління формуються цілі стратегічного планування, на нижніх рівнях вони перетворюються в орієнтири. У ході формулювання стратегії не можна передбачити всі можливості, які виникнуть при складанні і реалізації стратегії.

Таким чином, саме стратегічне планування публічного управління створює зону невизначеності між цілями та орієнтирами. Отже, суттєву роль буде грати посилення зворотного зв'язку. У процесі вироблення управлінських рішень органами публічного управління періодично з'являються нові альтернативи, відповідно починає здійснюватися пошук нових управлінських рішень. Отже, початкові цілі та орієнтири можуть так чи інакше бути змінені.

Процес розробки стратегії органами публічного управління не завершується негайною дією, він може на певному етапі мати закінчений вигляд пропозицією загальних напрямків, просування по яким забезпечить стійкість до впливів зовнішнього середовища, максимум вигоди від можливостей зовнішнього середовища при використанні наявного ресурсного потенціалу. Необхідність в стратегії відпадає тільки після того, як досягаються необхідні результати.

Список літератури

1. Босак О. З. Становлення та розвиток системи публічного управління в Україні // Реформа публічного управління в Україні: виклики, стратегії, майбутнє : монограф. / О. З. Босак / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; відп. редактор І. А. Грицяк. – К. : К.І.С., 2009. – 240 с.
2. Грицяк І. А. Реформа публічного управління в Україні: виклики, стратегії, майбутнє : монограф. / відп. ред. І. А. Грицяк. – К. : К.І.С., 2009. – 240 с.
3. Оболенський О. Ю. Розвиток суспільства та публічне управління / О. Ю. Оболенський // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2013. – № 3. – С. 27–33.
4. Публічне управління та адміністрування в умовах інформаційного суспільства: вітчизняний і зарубіжний досвід: монограф. / За заг. ред. С. Чернова, В. Воронкової, В. Банаха, О. Сосніна та ін.; Запоріж. держ. інж. акад. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – 606 с.
5. Публічне урядування, права людини і демократія: регіональний зріз євроінтеграції: монографія / [Т.О. Карабін, Я.В. Лазур, М.В. Менджул, П.А. Трачук та ін.]; за заг. ред. М.В. Савчина. – Ужгород: вид-во УжНУ «Говерла», 2015. – 320 с.
6. Сментина, Н.В. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку на мезорівні: теорія, методологія, практика: монограф. / Н. В. Сментина. – Одеса: Атлант, 2015 р. – 365 с.
7. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки. монограф. / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с

СУПЕРЕЧНІСТЬ МІЖ СОЦІАЛЬНОЮ СПРАВЕДЛИВІСТЮ ТА ЕКОНОМІЧНОЮ ЕФЕКТИВНІСТЮ В СУЧАСНОМУ ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

ДЕГТЯР О. А., д- наук з держ. упр., доц.

ГВОЗДЄВА Н. О., студентка

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Наприкінці першого десятиліття ХХІ ст. людство як і раніше стоїть перед вибором між економічною ефективністю як необхідною умовою поступального розвитку та соціальною

справедливістю, що зберігає свою привабливість як ідеологічної основи численних напрямів політичної теорії і практики державного управління. Вирішення цього протиріччя між потребою індивіда в захисті і дотримання його інтересів, тобто у справедливості, і необхідністю балансу між цими потребами і інтересами і реальною можливістю задоволення потреб та врахування інтересів кожного і всіх одночасно, тобто ефективністю, могло в цілому знизити гостроту великого числа конфліктів у сучасному суспільстві.

Але, незважаючи на конфлікт інтересів, у суспільстві встановлюються узи громадянської співдружності саме завдяки загальній концепції справедливості. Дж. Ролз називає загальну теорію справедливості фундаментальною особливістю цілком упорядкованого людського суспільства [2, с. 120], і тому будь-які плани індивідів повинні бути ефективні і сумісні зі справедливістю.

Важливими є способи, якими основні соціальні інститути розподіляють фундаментальні права і обов'язки і визначають поділ переваг соціальної кооперації.

Отже, можливо припустити, що соціальна справедливість, будучи в даному випадку однією з соціальних витрат, яку можна віднести до «витрат впливу», «інформаційним витрат» і навіть до «витрат ведення переговорів» [3, с. 50], виявляється однією з перешкод для адаптації ефективних методів публічного управління (перешкоджає досягненню економічної ефективності). Наприклад, однією з умов підвищення ефективності публічного управління, є розширення свободи відповідних установ на витрачання бюджетних коштів, з одночасним посиленням орієнтації їх діяльності на досягнення встановлених кінцевих результатів, і переходом від прямих приписів таким установам з боку вищих органів держави до роботи за принципом аутсорсингу. Під аутсорсингом ми розуміємо механізм виведення певних видів діяльності за рамки повноважень органів виконавчої влади шляхом укладення контрактів із зовнішніми виконавцями на конкурсній основі [3, с. 21]. А перехід організації, які раніше перебували тільки на державному фінансуванні на статус автономної установи, сприймається громадянами швидше негативно, ніж з підтримкою і розумінням.

Основним аргументом проти законопроекту була впевненість, що це всього лише безкоштовна приватизація державних установ, а значить зникнення безкоштовної освіти та державного фінансування вузів, музеїв і т. д.

Безумовно, якщо слідувати логіці Дж. Ролза, то прагнення протестувальників забезпечити рівне право доступу, наприклад, до вищої освіти через збереження її безкоштовності і загальнодоступності, є прикладом дотримання першого принципу теорії справедливості (кожна людина повинна мати рівні права у відношенні найбільш великою схеми рівних основних свобод, сумісних з подібними схемами свобод для інших [2, с. 205]). У суспільстві повинні бути створені такі умови, щоб всі категорії громадян могли вести гідний спосіб життя, а сильні спрямовували свою діяльність не тільки на задоволення своїх потреб, але і допомогу слабким, в рамках теорії справедливості. Але, таким чином, ми стикаємося з проблемою соціального утримання і не вирішуємо попереднє питання. Загальновідомо, що в тих європейських країнах, де була налагоджена система соціального забезпечення, зараз з'явилося багато проблем, пов'язаних з нею.

Отже, ми визначили, що прагнення до скорочення трансакційних витрат є запорукою підвищення ефективності в публічній сфері. Але прагнення до дотримання принципу соціальної справедливості в публічному управлінні породжує нові трансакційні витрати. Виходить замкнуте коло. Однак рішення проблеми очевидна. Щоб скоротити витрати і підвищити ефективність, необхідно модернізувати методи управління і виходити на новий рівень роботи по схемі «публічні послуги - клієнт (громадянин)».

Таким чином, прийняття рішення про масову корпоратизації комерційно цінних держпідприємств і скороченні державного субсидування більшості категорій нужденного населення та використання нових методів управління, які допомогли країні вийти з кризи і збільшити ефективність роботи державного сектора.

Тому використання нових методик та підвищення рівня знань і умінь серед чиновників та публічних управлінців, а також споживачів державних послуг, буде створювати сприятливий

грунт для підвищення ефективності, з одного боку, і дотримання справедливості, з іншого.

Скорочення «інформаційних витрат» шляхом створення методичної бази для керівників та інформаційної підтримки для населення створить чітке уявлення про те, як збільшувати економічну ефективність публічних послуг. Також це дасть можливість для споживачів державних послуг отримувати правильне і чітке уявлення про те, що таке соціальна справедливість, і суттєво змінить існуючі стереотипи.

Література

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право: сб. ст. / Р. Коуз, [пер. с англ. Б. Пинскера]; [науч. ред. Р. Капелюшников]. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
2. Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз, [пер. с англ. В. В. Целищева при участии В. Н. Карповича и А. А. Шевченко]; [науч. ред. В. В. Целищев]. – Новосибирск : Изд-во Новосибирского ун-та, 1995. – 534 с.
3. Туленков М. В. Соціальний захист у соціологічному вимірі : монографія. – К. : ПК ДСЗУ, 2010. – 178 с.

ПОЛІТИЧНІ ВІДНОСИНИ ЯК ЧИННИК СЕРЕДОВИЩА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

ДЕЛІЯ О. В., канд. іст. наук

Національна академія державного управління при Президентові України

Політичну систему формулює складна мережа соціальних відносин і зв'язків, до яких включається і державна політика. Політика як тип соціальних відносин відображає собою важливі характеристики сталих політичних зв'язків та функцій, які проявляються у вигляді політичних відносин. Відповідно політичні відносини можна осмислити як інтегративну категорію, яка дозволяє означити суть політичної системи у структурі політичного середовища державної політики.

Трактуювання політичних відносин у науковому дискурсі дозволяє окреслити ряд стійких характеристик у тлумаченні поняття. Насамперед, відзначаються можливі суб'єкти політичних відносин – спільноти, індивіди, суб'єкти політики тощо. По-друге, зазначається, що ці відносини складаються з приводу влади та інтересів. По-третє, політичні відносини осмислюються як взаємодія чи взаємозв'язок.

Стосовно першої характеристики політичних відносин. Інтерпретація політичних відносин у контексті умов середовища дозволяє стверджувати, що коло суб'єктів політичних відносин, його якісні характеристики та інтереси визначають процес вироблення державної політики.

Суб'єктний склад політичних відносин об'єднує включення до політичної діяльності. Відтак політичні відносини стосуються окремої частини соціуму, заінтересованої у відстоюванні певних інтересів [1]. І зміст політичної діяльності є важливою підставою для встановлення політичних відносин. Вітчизняні дослідники до суб'єктів державної політики відносять соціуми, а також створені ними установи, організації, активна практична діяльність яких спрямована на перетворення політичної та інших сфер життєдіяльності людини як відповідних об'єктів політики [2, с.18]. На нашу думку, суб'єкти політичних відносин не можуть відокремлюватись від суб'єктів державної політики – це одні й ті ж самі суб'єкти.

Вважаємо, що коло суб'єктів політичних відносин, попри все різноманіття типологізації останніх, визначається місцем і роллю суб'єкта у політичному процесі, здатністю постати єдиною політичною силою задля досягнення політичної мети.

Суттєва відмінність полягає у характері політичних відносин. Усталений розгляд політичних відносин з позиції суб'єкт-об'єктної взаємодії передбачає встановлення наступних видів відносин: володарювання, політичне управління, політичний менеджмент,

мережі.

Поза сумнівом, кожен із видів політичних відносин як форма суб'єкт-об'єктної взаємодії має свою унікальну специфіку та власну «точку дотику» із державною політикою: володарювання та політичне управління «забезпечують» субординаційну структуру державної політики та послідовність процесу її вироблення, політичний менеджмент та політичне регулювання реалізують координаційні можливості множинної суб'єкт-об'єктної взаємодії, мережеві відносини сприяють демократизації процесу вироблення державної політики. Також кожен із видів політичних відносин співвідноситься із певною хронологією, історичним етапом світового державно-політичного процесу і, загалом, національного.

Проте увесь спектр розглянутих політичних інтеракцій має заданість навколо одного виду взаємодії, залишаючи поза увагою можливі, потенційні взаємовідносини між суб'єктами. Так відносини володарювання відкидають потенційний вплив на державну політику людини, яка не має статусних ознак суб'єкта державної політики. У межах мережевих відносин і політичного регулювання не отримує належного розвитку вертикальна інтеракція суб'єктів державної політики. Політичне управління не розглядає горизонтальну взаємодію суб'єктів політичного процесу тощо.

Таким чином заявлена інтерпретація політичних відносин у структурі зовнішнього середовища державної політики зумовлює введення до їх сутнісної характеристики нову форму інтеракцій – суб'єкт-суб'єктну взаємодію, із одного боку, як інтеракцію політичних суб'єктів, які не мають юридичного права керувати один одним. Так, лідер політичної партії, яка отримала двадцять відсотків голосів виборців, не може управляти лідером партії, яка отримала п'ять відсотків. Також відносини між владою та інститутами громадянського суспільства (політичні партії, неурядові організації, засоби масової інформації) у процесі вироблення державної політики являють собою неієрархізовані зв'язки.

Із іншого боку, необхідно відзначити асиметричну природу політичних відносин та вплив асиметрії на державно-політичний курс, оскільки наявність силового ресурсу, впливу і компетентності у тих чи інших питаннях часто змінює диспозицію суб'єктів усередині політичних відносин. Так парламентська більшість постає провідною політичною силою, і визначає своєю діяльністю основний зміст політичних рішень, що ухвалюється. Водночас процес формування парламентської більшості значно підвищує потенціал впливу порівняно невеликих фракцій. Така структура політичних відносин актуалізує значення вертикальних зв'язків. Відповідно політичні відносини з точки зору впливу на державну політику будуть визначати якісні характеристики вертикальної інтеракції, особистісні характеристики учасників, організаційна культура та організаційна поведінка тощо.

Політичні відносини виникають у контексті окреслення і відстоювання групових інтересів, що забезпечує мультисуб'єктність, визначає активність суб'єкта політичних відносин та постає основним регулятором його поведінки. Отже стабільність процесу вироблення державної політики зумовлює врахування стрижневих інтересів усіх або більшості суб'єктів політичних відносин, незалежно від того, хто здобув владу. Інакше процес вироблення державної політики може бути зруйновано або суттєво деформовано.

Щодо другої суттєвої характеристики політичних відносин. Політичні відносини формуються навколо владних домагань та розподілу владних ресурсів. І часто ступінь диференціації чи концентрації влади постає системою відліку.

Політичні відносини повинні давати реальний доступ до влади, позаяк в основі політичних відносин перебуває діяльність, пов'язана із розподілом влади. На практиці більша частина суб'єктів політичних відносин такого доступу не отримує. Останнє може бути спричинене об'єктивними процесами: електоральна поведінка та ін. Також може бути властивістю політичного режиму, авторитарного, зокрема. У контексті сказаного відмітимо лише одне, що наявність значної кількості суб'єктів або груп суб'єктів політичних відносин, які протягом тривалого часу не отримали доступу до влади, а відтак, не відстояли / реалізували приватні чи групові інтереси може постати генератором ентропійних процесів в політичній системі. Таким чином вироблення державної політики характеризують явища

політичних відносин – процес зміни чи сталості політичної еліти, оновлення системи влади, політичних інститутів тощо.

Щодо третьої характеристики політичних відносин. Політичні відносини у контексті взаємозв'язку їх суб'єктів передбачають як позитивні (взаємозв'язок, кооперація), так і негативні (конкуренція) характеристики, які сприяють як об'єднанню, так і роз'єднанню суб'єктів. Однак суть таких взаємин полягає у встановленні зв'язку між суб'єктами та життям суб'єктів політичних відносин і суспільними інтересами. Відповідно державно-політичний процес постає опосередкуванням взаємин суб'єктів політичних відносин, політичні відносини можна осмислити як необхідну і сталу умову функціонування та розвитку державно-політичного процесу.

Модерне осмислення політичних відносин у структурі політичного середовища актуалізує розгляд останніх з точки зору взаємодії національних і наднаціональних структур. Інтенсивний розвиток наднаціональних міжнародних організацій від військово-політичних до релігійних (ООН, МВФ, НАТО, МОК, Greenpeace та ін.) зумовлює розкриття політичних відносин у структурі політичного середовища через встановлення взаємозв'язку державної політики і позицій міжнародних структур. Показовим у цьому сенсі є приклад України. І попри спроби критичного осмислення порад МВФ, експерти стверджують, що «Україна в сучасній ситуації не може відмовитись від співробітництва» з цією міжнародною структурою, а відтак національна політика постає залежною від позиції міжнародної організації [3]. Таким чином позиція наднаціональних структур визначає характер внутрішніх політичних рішень, які часто постають обґрунтованою і необхідною відповіддю, являють собою формалізацію вимог наднаціональних структур або можуть суперечити інтересам національного суспільства.

Трансформація структурно-функціональних характеристик політичних відносин під впливом глобальних чинників дозволяє встановити чітку тенденцію взаємозв'язку між національним рівнем державної політики і наднаціональним рівнем. За влучним висловом У. Бека, «те, що нове приходить у світ можна по праву назвати повзучою революцією, бо...режим дотримання прав людини, отримує пріоритет...з правом народів на самовизначення, перевертає політичний світопорядок: так звані внутрішні справи держави постають справою усіх» [4]. В сучасних умовах такий взаємозв'язок змінює порядок денний національних державних політик у бік превалювання зовнішньополітичних питань.

Отже політичні відносини у структурі політичного середовища постають відображенням багатогранності та комплексності суб'єкт-об'єктних та суб'єкт-суб'єктних взаємодій, які проявляються у доповненні ієрархії горизонтальними зв'язками, появі та закріпленні неформальних інститутів та неінституціоналізованих практик у виробленні державної політики.

Разом із тим політичні відносини упорядковують багатоманітність політичних дій, надаючи їм функціональну спрямованість. Тим самим допомагають знайти «найбільш відповідні засоби» для досягнення цілей державної політики.

Література

1. Гелей, С. Політологія : навч. посібник / С. Гелей, С. Рутар. - К. : Знання, 2009. – 415 с.
2. Державна політика: підручник / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; ред. кол. : Ю. В. Ковбасюк (голова), К. О. Ващенко (заст. голови), Ю. П. Сурмін (заст. голови) [та ін.]. – К. : НАДУ, 2014. – 448 с.
3. Співробітництво з МВФ: проблеми та перспективи URL: https://dt.ua/macrolevel/spivrobitnictvo-z-mvf-problemi-i-perspektivi-_html
4. Бек. У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия. – М. : Прогресс- Традиция, 2007. – С.107.

КОМУНІКАЦІЙНА ВЗАЄМОДІЯ ДЕРЖАВИ І СУСПІЛЬСТВА В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

ДИННИК І. П., аспірант

Національна академія державного управління при Президентові України

Як один з головних пріоритетів Україна на законодавчому рівні визначила прагнення побудувати орієнтоване на інтереси людей, відкрите для всіх, спрямоване на розвиток інформаційне суспільство (далі – ІС). Розуміння необхідності пошуку ефективного організаційно-правового механізму впорядкування національних інформаційних відносин, як свідчить аналіз політико-правових рішень, визначилося вже на початковому етапі становлення України як суверенної держави.

Потреба конституційно-правового осмислення функціонального призначення держави у відповідних процесах, висуває необхідність розширення її повноважень. При цьому слід виходити, зокрема, із завдань, що виникають перед державою на сучасному етапі її розвитку і є першоосновою її інформаційної функції; з комплексного характеру здійснення діяльності держави в інформаційній сфері тощо. Наприкінці ХХ ст. вчені прогнозували, що майбутнє характеризуватиметься масштабними цивілізаційними зрушеннями, які стосуватимуться економічної, політичної, духовної та культурної сфер життя. Наразі ХХІ ст. можна вважати епохою ІС, спрямованого на проведення переорієнтації на становлення інформаційної культури. Становлення ІС в різних країнах є передумовою еволюційного переходу до наступної стадії розвитку людства, технологічною основою якої є індустрія створення, оброблення і передачі інформації.

Державі належить провідна роль у формуванні ІС, що координує діяльність різних суб'єктів суспільства у процесі його становлення, сприяє інтеграції людей у нове інформаційно-технологічне оточення, розвитку галузей інформаційної індустрії, забезпеченню прогресу демократії і дотримання прав особистості в умовах ІС.

Комунікаційна взаємодія держави, суспільства і особистості є найоптимальнішою за використання інформаційних і телекомунікаційних технологій з метою підвищення загальної ефективності діяльності державного механізму, створення інформаційно-відкритого суспільства, розвитку інститутів демократії.

Однак загальна відсталість українського соціуму в питаннях поширення і використання новітніх технологій сьогодні позначається і на процесі організації державного управління, і на механізмі налагодження міжнародних відносин. Найрозвиненіші технологічно країни, звісно, мають найбільші можливості. Тому не дивно, що на нинішньому історичному етапі розвитку Україна є лише об'єктом нових технологічних впливів, не маючи можливості стати суб'єктом їх застосування.

Таким чином, Україна обрала курс на входження до загальносвітового інформаційного простору, побудову інформаційного суспільства та створення в управлінні державою так званого відкритого електронного врядування [2, 536 с.]. Це означає розширення кола можливостей використання інформаційно-комунікаційних технологій (далі – ІКТ) для підвищення ефективності діяльності органів державної влади й місцевого самоврядування. По суті, створення сучасної контрольованої державою технологічної основи інформаційно-комунікаційного середовища для оперативної та інтенсивної взаємодії суспільства з державною владою стає запорукою успіху. Саме у цій сфері сьогодні розгортається боротьба за світове лідерство, однак надалі під час реалізації програм упровадження новітніх ІКТ в Україні постає питання розширення функціонального потенціалу інформаційного суспільства щодо забезпечення ефективності функціонування сучасної держави. У цьому контексті концептуального значення для загальної системи комунікації і, зокрема, державного управління набувають питання комунікативної етики, що охоплюють комплекс проблем виховання в людині в умовах розвитку сучасного інформаційного суспільства, спрямована на реалізацію потреб та інтересів сучасної людини.

З розвитком інформаційно-комунікаційних технологій в Україні активно відбувається процес формування інформаційного суспільства. В Україні процес розвитку інформаційного суспільства ототожнюється з інформатизацією, заміною бюрократичних послуг електронними без оновлення організації державного апарату; саме це не дає розширювати функціональні можливості держави [1, с. 84].

На сьогодні основними проблемами, які не дають можливість повноцінно розвивати ІС, є обмежений доступ громадян до інформаційних ресурсів органів державної влади, низька якість чинних електронних адміністративних послуг, недостатній рівень обізнаності державних службовців про переваги електронного урядування, відсутність належної матеріально-технічної бази та інформаційної мережі.

На сьогодні в багатьох країнах Європи та світу активно впроваджують програми оновлення та адаптації системи державного управління до умов інформаційного суспільства. Ця робота передбачає в першу чергу застосування системи електронного урядування *як нової форми взаємодії державної влади та громадянського суспільства*, з подальшим підвищенням якості надання державно управлінських послуг [5, с. 199].

Якщо брати до уваги міжнародний досвід то починаючи з кінця 80-х років минулого сторіччя багато розвинених країн світу, зокрема, Велика Британія, США, Канада, Нідерланди, Швеція, Фінляндія та інші країни почали використовувати методи приватного сектору в діяльності публічної адміністрації. Однією з найважливіших змін стало запровадження в систему роботи урядових органів орієнтації на громадянина як на «клієнта», на його очікування та потреби. Це фактично і стало започаткуванням концепції «сервісної держави», тобто держави, що дбає, в першу чергу, про максимальний комфорт для своїх громадян (швидкість, зручність, якість, доброзичливість) в процесі їх обслуговування, тобто при наданні публічних послуг. Наприклад, у Канаді серед критеріїв якості називалися: своєчасність, професійність, компетентність службовців, люб'язність, комфорт, справедливість, результат.

У Фінляндії оцінку публічних послуг здійснювали за такими групами критеріїв, як: менеджмент та персонал, процедури та структура органу, якість надання публічних послуг та задоволеність нею споживача, економність та ефективність, результативність процедури надання публічної послуги. При цьому враховуються не лише інтереси споживачів, але й публічні інтереси.

У Великій Британії важливу роль у підвищенні якості публічних послуг відіграла Хартія Громадянина. Зокрема, Урядом було визначено, що підвищувати якість послуг необхідно шляхом встановлення стандартів роботи публічних служб щодо надання послуг. З часу запровадження у дію цієї Хартії, з 1991 року не втратили своєї актуальності шість її ключових принципів, які стосуються: 1) стандартів (необхідності встановлення, оприлюднення та дотримання стандартів); 2) інформації та відкритості; 3) консультування; 4) поваги та готовності допомогти; 5) виправлення стану справ (уважного ставлення до скарг та, за можливості, врахування побажань скажників); 6) ефективного використання коштів. На основі Хартії Громадянина було прийнято десятки національних (загальнодержавних) та більше ста тисяч місцевих хартій. Тобто окремі органи затверджували власні хартії, де визначали стандарти послуг, які ними надаються, та цілі, які вони прагнуть досягти.

В Україні ідея сервісної держави фактично була закріплена в Концепції реформування державного управління 1998 року.

При цьому на відміну від західних країн, де використовується термінологія «публічні послуги», «урядові послуги», «послуги адміністрації», в Україні набув поширення термін «адміністративні послуги», під яким фактично розуміються рішення та дії органів виконавчої влади та органи місцевого самоврядування. Зокрема, це видача різноманітних дозволів та ліцензій, документів (паспортів, свідоцтв тощо), реєстраційні дії і т.д. [4, с. 3-5].

Для того, аби інтегруватися в міжнародний інформаційний простір, Україні необхідно забезпечити рівні можливості доступу кожного громадянина до державних послуг, інформації та знань. У стані кризи Україна сьогодні може забезпечити стабільне економічне

зростання шляхом розвитку ІТ, в тому числі активно запроваджуючи використання інструментів електронної демократії в органах державної влади. Не дивлячись на активне застосування міжнародного досвіду інших країн у створенні ефективного електронного урядування, в Україні зберігаються проблеми взаємодії органів державної влади з громадянським суспільством, а саме: відомча невідповідність функцій у державних органах влади в управлінні електронним урядуванням; слабкість нормативно-правової бази діяльності структур електронного урядування; відсутність єдиної стратегії електронного урядування для центральних органів державної влади та органів місцевого самоврядування; неефективне інституційно-правове забезпечення ресурсами та некваліфікований процес відбору та розповсюдження кращих практик електронного урядування [3, с. 195].

Отже, в умовах побудови інформаційного суспільства державна політика має відповідати новітнім стандартам електронного урядування, а державне управління – адаптуватися до нових умов сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Список використаних джерел

1. Анастасія Константинівська, Формування стратегічних напрямків функціонування електронного урядування як інструменту відкритості органів державної влади / Константинівська А. // Сьома щоріч. міжнар. конф. “Парламентські читання” (Київ, 26-27 трав. 2017 року) Вибрані роботи учасників / Лабораторія законодавчих ініціатив, Національний університет “Києво-Могилянська академія”. – 112 с. – С. 84.
2. Відкрите урядування: колективна робота, прозорість і дієва участь / За ред. Д. Латропа і Л. Руми / Переклад з англ. А. Іщенко. – К.: Наука, 2011. – 536 с.
3. Лопушинський І.П. Упровадження електронного урядування в роботу органів виконавчої влади України як вагома складова реформування державної служби / І.П. Лопушинський // Публічне управління: теорія та практика. – 2010. – № 2. – С. 195.
4. Роль громадськості у покращенні якості адміністративних послуг / В. Тимощук, Є. Школьнік, А. Колохіна, Є. Бородін,]; за заг. ред. В. Тимощука. – К.: ФОП Москаленко О.М., 2017. – 73 с. – с. 3-5.
5. Сіленко А. Розвиток інформаційного суспільства в Україні: позитиви та ризики / А. Сіленко // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – 2011. – Вип. 10. – С. 197- 207, С. 199.

РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЯК ШЛЯХ ДО ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

ДИРІВ А. Б., аспірант

Національна академія державного управління при Президентові України

Нагальною потребою сьогодення є реформа місцевого самоврядування, що передбачає формування нової ефективної системи управління. Мета децентралізації полягає у наданні місцевим органам влади максимальної кількості повноважень та бюджетних надходжень, що стане міцним підґрунтям стабільного розвитку об'єднаних територіальних громад, сприятиме зростанню відповідальності органів місцевого самоврядування за виконання взятих на себе зобов'язань щодо розвитку громади та забезпечить дотримання законодавчих документів.

Відомий німецький учений Ш. Бланкарт стосовно децентралізації, стверджував: “Структура демократичної держави має сприяти максимальній реалізації преференцій і пріоритетів громадян, що проживають на її території. З огляду на це доцільно дослідити, за яких умов колективні рішення відповідають преференціям громадян: коли вони приймаються на рівні величезної унітарної держави чи численних невеличких адміністративно-територіальних одиниць” [1, с. 74].

Певні зміни в сфері місцевого самоврядування спрямовані на необхідність реалізації права громадян на участь в управлінні та створенні ефективної системи державної влади на усіх рівнях. В іншому випадку місцева влада є неефективною, структура її не відповідає потребам місцевого населення, завдяки чому сповільнюється процес реформування.

Слід відзначити, що органи влади кожного року намагаються досягти балансу та запровадити ефективну систему управління за допомогою законодавчих документів. Так, 17 червня 2014 року схвалено Закон України “Про співробітництво територіальних громад” – перший документ щодо реалізації реформи, що надає можливість територіальним громадам рухатись в напрямку посилення власної спроможності.

Наступним кроком є ухвалення Верховною Радою України змін до Податкового та Бюджетного кодексів України. Внесені зміни визначають нову фінансову стратегію органів місцевого самоврядування, встановлюють новий розподіл загальнодержавних податків та запроваджують нові місцеві податки.

Подальшими документами стали Закон України “Про добровільне об’єднання територіальних громад” [2] № 157-VIII від 5 лютого 2015 року (основний документ, що дозволяє провести укрупнення громад без внесення змін до Конституції України), Постанова Кабінету Міністрів України № 214 “Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад” від 8 квітня 2015 року та схвалення Верховною Радою України змін до Конституції щодо децентралізації влади від 31 серпня 2015 року. За даними прес-центру ініціативи “Децентралізація влади” на початок 12 березня 2018 року цим механізмом скористалися 614 громад та реалізується 142 проекти про співробітництво, найбільше проектів – у сфері ЖКГ (42). У 2018 році у 39 разів, порівняно з 2014 роком, зростає державна підтримка на розвиток територіальних громад та розбудову їх інфраструктури. На 2018 рік передбачена субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання доріг загального користування місцевого значення в сумі 11,5 млрд. грн. [3].

Реформа децентралізації вимагає постійної уваги та корегування, політичної та технічної підтримки з боку уряду. Слід звернути увагу, що в світовій практиці ще досі немає єдиної моделі децентралізованого управління, яку можна було б рекомендувати для застосування у всіх країнах.

Населення країни має усвідомлювати сутність та значення своєї діяльності, бачити кінцевий результат своєї праці, розуміти, що від кожного залежить добробут, стабільний економічний розвиток територіальних одиниць, їх фінансове забезпечення, виконання програм соціально-економічного розвитку [4].

Отже, процес децентралізації – це трансформація владних структур та відносин, демократизація суспільства та його участь в управлінні справами.

Список використаних джерел

1. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт. – К. : Либідь, 2000. – 654 с.
2. Про добровільне об’єднання територіальних громад : Закон України від 05 лютого 2015 року № 157-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
3. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформи місцевого самоврядування станом на 12 березня 2018 року : матеріали Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [Електронний ресурс] // Сайт «Децентралізація». – Режим доступу : http://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/184/Моніторинг_2018_12.03__1__1_.pdf
4. Гамбург Л. С. Теоретичні питання децентралізації державної влади в системі публічної влади унітарної держави [Електронний ресурс] / Л. С. Гамбург // Вісник Запорізького національного університету. – 2014. – № 4 (I). – С. 134-145. – Режим доступу : <http://law.journalsofznu.zp.ua/archive/visnik-4-2014-1/20.pdf>

СМИСЛОВІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

ДОВГАНЬ О. В., канд. філол. наук,
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтва

Суспільство, незважаючи на всю позірну впорядкованість несе у своїй структурі елемент нелінійності: так, соціальна диференціація видається показовою в контексті певних особливостей побутування смислу в онтологічній реальності. Таким чином, сфера публічного управління відкрита сприйняттю культурних європейських авангардних тенденцій, які несуть в собі елемент абсурдизації онтологічної реальності. Саме тому окреслена сфера наразі потребує контекстуалізації *себе* відносно *інших* форм культури й авангардної практики [1].

Фактично, мовиться про психофізіологічну систему *Я/Інші (Інший)*, у якій особистість триангуляє свою *самість* через дискурс публічного управління. В цьому випадку дискурсом постає не тільки позалінгвальне тло, на якому базується мовна особистість (будь-який носій мовної полісистеми), але й, власне, антропологічний початок останньої. Відтак, в якості однієї з можливих форм реалізації процесу *контекстуалізації* є використання парадигми для аналізу такої форми репрезентації смислу як *перформанс* [1].

Цікаво, що останній, зазвичай, позиціонується як вид художньої творчості, що об'єднує можливі ізомистецтва і театру, в якому домінує сам художник або спеціальні статисти, які репрезентують публіці (суспільству) живі композиції з символічними атрибутами, жестами, позами [2]. Для нас в цьому визначенні важливим є момент *зворотної симулякризації* (якщо класичний симулякр позначає позапонятійний спосіб фіксації досвіду [5], то зворотній – досвід, який фіксується категоріях стратифікованої семантики) певного смислу з метою актуалізації соціокомунікативної функції механізму публічного управління.

Не зважаючи на ексцентричність підходу до сфери публічного управління як своєрідного перформансу, ми наголошуємо на продуктивності такого позиціонування. Першою чергою це пов'язано з тим, що він актуалізує, в тій чи іншій формі, тенденції до медіальності, цифровізації тощо управлінського поняття, а відтак – і рішення. Тут мовиться не про зсув слова як узвичаєної сприйманої одиниці, а про зміну звичної лінійної послідовності тексту [1] в дискурсі публічного управління. При цьому маються на увазі модифікації самого смислу, продукованого соціокомунікативним дискурсом, та його актуалізація в принципово іншій ролі, а також, власне, побутування в соціумі, зокрема – мозку носія.

Для прикладу візьмемо дві промови А. Гітлера, виголошені ним у Райхстазі (українською та російською мовою): «Отныне народы не просто передавались из рук в руки, словно *имущество*, от одного *суверена* к другому, с помощью искусства дипломатии, но во имя священных естественных прав, могли выбирать собственный курс своего существования и политики. Провозглашение этого принципа могло бы иметь основополагающее значение. На самом деле, в послевоенное время силы Союзников применяли эти теории тогда, когда они могли заставить их *служить* своим собственным интересам. Так, они отказались вернуть Германии ее *колониальные владения*, ссылаясь на то, что было бы неправильно переселять коренных обитателей *колоний* в Германию против их воли» [4].

Як бачимо аналізований уривок характеризується експлуатуванням стратегії авангарду: так, всередині самого тексту виділені слова набувають нового внутрішнього змісту, перерозподіляючись на дві одиниці, з яких вони складаються, заново перетворюючись у біном. Сама по собі стилізація виконана в медитативному стилі: складнопідрядні конструкції уповільнюють темп мовлення, членуючи смислові ланцюжки, паралелізуючи їх. Окрім того, помітне тяжіння до застарілих слів, які підкреслюють знецінення об'єктів виголошеної промови. Таким чином, відбувається інкорпорація перегуку з традицією суспільства всередині авангардного й постмодерного дискурсу, трансформованого в сферу публічного управління. Також окреслений уривок характеризується численними інтертекстуальними посиланнями: так, застаріла лексика «відсилає» нас до різноманітних художніх творів, додаючи при цьому відтінку певної негачії.

Другий уривок характеризується іншою специфікою: «**Я** повинен заявити, що **я** погодився з цими пропозиціями, і **я** готувався до цих переговорів, про які **вам** відомо. Два дні поспіль **я** сидів зі своїм урядом і чекав, чи вважатиме можливим уряд Польщі послати повноважного представника або визнає це недоцільним. Вчора ввечері **вони** не надіслали нам повноважного представника, а замість цього поінформували **нас** через польського посла, що все ще роздумують, чи підходять для **них** британські пропозиції. Польський Уряд також заявив, що повідомить Англії своє рішення» [3]. Помітною є певна зумисна зацикленість мовця на своїй самості, яка продумано акцентує увагу слухача на певних межах останньої, що згодом нівелюється його залученням до особистого простору із подальшим наверненням через спільну діяльність.

Вищезазначені приклади доводять, що для сучасного публічного управління актуальною виявляється ідея субверсивного звернення до тих моментів культурного контексту, які кодуються у мові, результатом чого (субверсії) є вихід смислу зі своєї звичної позиції. Таким чином, ми можемо говорити про абсурдизацію покладеного смислу, тобто його дискредитацію за рахунок незвичності модифікації [1]. Так, дуже часто певні смислові відхилення в сфері публічного управління робляться зумисно із розрахунком на деякий вплив на свідомість носія мови. При цьому абсурдизм, абсурдизацію смислів публічного управління можна декларувати у якості першого етапу їх опанування, конвертування та переробки задля подальшої актуалізації, але вже в іншій побудові категорійного грона.

Література

1. Дрейзис Ю. Современная китайская визуальная поэзия. *ПостНаука* : веб-сайт. URL: <https://postnauka.ru/video/83417> (дата обращения: 26.02.18).
2. Перформанс. *Словopedia* : веб-сайт. URL: <http://slovoopedia.org.ua/39/53407/260871.html> (дата звернення: 26.02.18).
3. Промова Адольфа Гітлера у Райхстазі 1 вересня 1939 року. *Народний оглядач* : веб-сайт. URL: <https://www.ar25.org/article/promova-adolfa-gitlera-v-rayhstazi-1-veresnya-1939-roku.html> (дата звернення: 26.02.18).
4. Речь Адольфа Гитлера, произнесенная 30 января 1939 года перед Рейхстагом. *Ревизионизм холокоста* : веб-сайт. URL: <http://holocaustrevisionism.blogspot.com/2012/11/30-1939.html> (дата обращения: 26.02.18).
5. Симулякр. *Академик* : веб-сайт. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/history_of_philosophy/466/%D0%A1%D0%98%D0%9C%D0%A3%D0%9B%D0%AF%D0%9A%D0%A0 (дата обращения: 26.02.18).

МЕТАФІЗИЧНІ ОБ'ЄКТИ В РОЗРОБЦІ ЕКСКУРСІЙНИХ МАРШРУТІВ

ДОЛГОПОЛА Г. Є., ст. викл., КОРОБЕЙНИКОВА Я. С., канд. геол. наук, доц.,
ЗОРИНА Г. П., асист.

Івано-Франківський національний університет нафти і газу

Ознайомлення з поняттями метафізики. Наведені деякі метафізичні об'єкти Івано-Франківщини і можливість їх використання в екскурсійній діяльності, з метою створення інноваційного екскурсійного продукту.

Постановка проблеми. Зміст майбутньої екскурсії, її ідейна спрямованість та пізнавальна цінність, значною мірою залежать від знань методистів і екскурсоводів, їх компетентності, володіння основами педагогіки та психології, вміння обрати засоби та прийоми впливу на аудиторію. Процес підготовки екскурсії включає підбір та вивчення об'єктів і матеріалів про них.

Кожна екскурсія повинна мати свою тему, вибір якої є важливим моментом у створенні нового екскурсійного продукту. Розширення тематики - асортименту сервісної діяльності

туристично-екскурсійного підприємства - характерна риса сучасного розвитку екскурсійної справи. Наявність широкого кола тем, різноманітного асортименту екскурсійних продуктів дає можливість задовольнити запити різних категорій населення [1, с.125].

Регіон Прикарпаття територіально та географічно, історично та етнографічно різноманітний та має безліч конструктивних та стратегічних переваг перед іншими регіонами України. Івано-Франківська область та місто Івано-Франківськ є ключовою ланкою у транспортній мережі, що забезпечує розвиток туристичної галузі Прикарпаття.

Особливості географічного розташування та рельєфу, сприятливий клімат, багатство рекреаційного потенціалу Івано-Франківщини створюють усі можливості для всебічного задоволення пізнавальних, оздоровчих, реабілітаційних та духовних потреб вітчизняних та іноземних туристів.

Аналіз досліджень і публікацій. Термін “метафізика” (буквально те, що після фізики) був введений у I ст. до н.е. коментатором Аристотеля А.Родоським. Систематизуючи надбання великого давньогрецького мислителя, він розташував “після фізики” ті з них, у яких йшла мова про загальні питання буття і пізнання, про “першу філософію” (про сутність, причини тощо) на відміну від “другої філософії” – власне наукове знання. В ідеалістичній філософії метафізика – антинаукові роздуми про “духовну першооснову” буття, про предмети, що недоступні чуттєвому досвіду (про Бога, душу тощо), тобто про щось абстрактне, умоглядне і тому незрозуміле [2, 473с].

З давніх часів людство знаходиться у полоні потреби метафізичного пояснення таких понять, як “місця сили”, “мегаліти і святилища”, “чудотворні ікони”, “чудотворні джерела”.

Питання про метафізичні підстави буття України або метафізичну складову в її визначенні вивчали у різні часи такі дослідники, як Д. Донцов, В. Липинський, Є. Маланюк, Ю. Вассиян, М. Шлемкевич та ін. Серед сучасних науковців слід згадати Г. Грабовича, О. Забужко, Р. Кіся, І. Грабовську, С. Козака. Разом із тим низка аспектів, пов’язаних із даною проблемою, потребує подальшої розробки й уточнення.

Згідно видання О.Головенського, В.Єшкілева “Метафізика Карпат”, 2010 року, при сприянні Івано-Франківської Обласної Державної Адміністрації, визначено об’єктами, що можуть відноситися до метафізичних, такі об’єкти Івано-Франківської області: мегаліти та святилища, місця сили, чудотворні джерела, чудотворні ікони Прикарпаття, жива метафізика Карпат.[3, с.16]

Формулювання мети тез. Території місця знаходження метафізичних об’єктів являють собою надзвичайно широкі можливості екскурсійного показу, оскільки екскурсія - процес пізнання предметів і явищ світу, в якому ми живемо.

Екскурсійні маршрути за місцями трансцендентних (з лат. Transcendo – переходити, виходити за межі, порушувати) понять та явищ є захоплювальною формою пізнання-відпочинку і, крім того, важливою складовою екогеотуризму [2, с.862]. Ключовими завданнями таких екскурсій є поширення знань про метафізичну природу, закономірності її розвитку, бажання берегти і охороняти її, виховання любові до рідного краю, розвиток естетичного смаку.

Саме той факт, що екскурсанти можуть вступати у безпосередній контакт з об’єктами огляду, насамперед обумовлює методику проведення “метафізичних” екскурсій. Відмінною рисою методики показу об’єкта є те, що джерелом інформації виступає як сам об’єкт, так і події, міфи, легенди, що з ним пов’язані. Серед методичних прийомів розповіді в екскурсіях найчастіше використовують опис або характеристики і пояснення, завдяки яким можна висвітлити причинні зв’язки між об’єктами, явищами, міфами, легендами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того, щоб екскурсія мала не тільки науково-пізнавальну цінність, але й могла викликати у екскурсантів глибокі духовні, естетичні переживання, бажання берегти побачену красу, для показу обираються найбільш атрактивні об’єкти в мальовничих куточках природи. Крім того, слід враховувати, що, на відміну від об’єктів історичних, архітектурних, літературних та інших екскурсій, об’єкти метафізичної природи постійно перебувають у взаємозв’язку з геоінформаційним полем.

Обраний для показу об'єкт повинен бути доступним для огляду, спостереження, вивчення, а його місце знаходження - зручним для транспортного сполучення і відпочинку екскурсантів.

За змістом "метафізичні" екскурсії поділяємо на оглядові і тематичні (унікальні пам'ятки природи - геомантійні зони (місця сили), місця святилищ, джерела, що володіють дією зцілення, чудотворною тощо.)

Під час екскурсії за маршрутом розповідають про об'єкти, які зустрічаються на маршруті, події і факти, які мають опосередковане відношення до теми екскурсії, або взагалі з нею не пов'язані, але збагачують її сприйняття (дорожня екскурсійна інформація).

Головною вимогою до змісту дорожньої інформації є те, що в ній не повторюється матеріал оглядових і тематичних екскурсій, які проводяться в основних пунктах екскурсії, але вона має бути розширеним доповненням про об'єкт або явище.

Лише особиста майстерність екскурсовода, його творчий і оригінальний підхід дозволить використати індивідуальний текст так, щоб дорожня інформація налаштовувала на тему основної екскурсії і спонукала до пізнання, не втомлювала екскурсантів, а заохочувала їх до нових знань, збагачення світогляду.

Під час проведення екскурсій за місцями розташування химерних величезних кам'яних брил - мегалітів, святилищ ("великих каменів сили"), інформацію щодо історії, легенд, тлумачень про дані об'єкти рекомендується поєднувати з ознайомленням про прадавні традиції волхвів, про мольфарів, характерників, інших магічних істот Карпат.

Знавці карпатської магії стверджують, що в Карпатах ще не вивелися різноманітні магічні істоти. Їхні стосунки з людьми непрості. Мандрівників вони вводять у блуд, змушуючи шукати раптово зниклі гірські стежки. До місцевих жителів ставлення магічних істот різне - іноді вони допомагають мешканцям гірських сіл, іноді - навпаки. У гуцулів щодо «нечистої сили» створена своєрідна ієрархія.

Магічні істоти тяжіють до "місць Сили". Деякі містики вважають, що там вони "харчуються" енергією. Тому біля геомантійних аномалій мандрівникам треба бути особливо уважними.

На Прикарпатті є велика кількість джерел, вода яких надзвичайно багата на різноманітні мінеральні речовини, сприятливі для людського організму.

Воду завжди вважали джерелом усього живого. Встановився нерозривний зв'язок людини з водою, оскільки вода є постійним учасником біохімічних процесів, що відбуваються в живих організмах. Людина постійно використовує воду для життя, приготування їжі, миття, прання, транспортного сполучення і в рекреації – відпочинку, туризмі, фізичній рекреації.

Жителі Гуцульщини, Бойківщини, Опілля та Покуття широко використовували воду у лікувальній магії. Особливо звертали увагу на джерела і криниці, вода в яких мала корисні, цілющі властивості. Використовували, згідно з традицією, воду "живу" і "мертву", "тверду" і "м'яку", "наговорену", "срібну", "намагнічену".

На Івано-Франківщині джерела з цілющою водою розташовуються, як правило, поблизу сакральних християнських центрів - монастирів у Гошеві, Маняві (Блаженний Камінь), Дорі, Погоні та біля храмів з чудотворними іконами: Княжа Криниця і система Францискових джерел у Крилосі, криниця Матері Божої у Фразі, джерело у Липівці, джерело «Віконце» у Нижневі, Духова криниця у Сільці, Кринчиста криниця у Косові, Княздвірське джерело та інші.

Цілющі джерела Крилоської гори у давні часи стали не тільки запорукою фізичного здоров'я прагаличан, але й не раз рятували їх під час тривалих облог та частих повеней, коли річкова вода ставала непридатною для пиття. Особливо багато джерел, вода яких ефективно лікує ниркові та судинні хвороби.

До системи джерел "Джерело Франциска" належать сім струмків, які не завжди можна побачити. Появи сімох, кажуть, лише для добрих людей. Біля таких «семизначних» систем в Галицькому краї ще за язичницьких часів виникали цілі поселення волхвів-цілителів. Вода з Францискового джерела найбільше допомагає людям, що мають очні хвороби. Кажуть

також, що біля Фрацискових джерел прозрівають не лише тілесно, але й духовно

Між Сільцем і Єзуполем, недалеко від княжого Галича, є криниця з цілющими властивостями. Місцеві жителі розповідають, що Духова Криниця притягує до себе не тільки спраглих зцілення, але й НЛЮ. Так, зазвичай, відбувається у місцях, які називають “місцями Сили”. Навіть недовге перебування біля криниці благотворно діє на людський організм. У гіпертоніків знижується артеріальний тиск, спазми перестають стискати судини, зникають алергії та деякі види невротичних уражень.

На Купала навколо Духової Криниці збираються тисячі людей. Ця традиція дуже давня, сягає язичницької доби.

На схилі Михалкової гори поблизу Косова знаходиться відоме усім закоханим краю місце - джерело кохання. Тут струменить джерельце, котре одні називають Срібним, а інші - Кринчистою криницею.

Срібне джерело здобуло славу такого, що дає захист і допомогу в любовних справах. Його вода відновлює чоловічу силу, долає жіночі хвороби та відвертає відьомські прокляття, спрямовані на закоханих.

Висновки. Розробка нового інноваційного екскурсійного продукту та методики проведення оглядових та тематичних “метафізичних” екскурсій сприятиме розвитку екскурсійної справи в контексті еволюції туристичної діяльності, задовольнить потреби у “духовній рекреації”, розвине навички щодо раціонального використання природних ресурсів і охорони довкілля, історії та етнокультури нашого краю.

Список літератури

1. Бабарицька В., Короткова А., Малиновська О. Екскурсознавство і музеєзнавство: навчальний посібник. – К.: Альтерпрес, 2007. – 462 с.: іл.
2. Сучасний тлумачний словник української мови: 100 000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД “ШКОЛА”, 2009. – 1008 с.
3. О.Головенський, В. Єшкілев «Метафізика Карпат», Івано – Франківськ, 2010 р.

ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ УКРАЇНИ

ДЯЧЕНКО Н. П., магістр

Національна академія державного управління при Президентові України

Необхідність прогнозування перспектив суспільного розвитку обумовлена об’єктивними реаліями загальноцивілізаційного розвитку, потребами ефективного регулювання суспільних відносин та необхідністю формування науково обґрунтованої державної політики, що сприяла б збереженню незалежності та цілісності держави.

Учасниками процесу державного прогнозування економічного і соціального розвитку в Україні являються органи державної влади, що розробляють, затверджують і здійснюють прогнозні та програмні документи економічного і соціального розвитку [1].

Проте, не всі органи державної влади мають в своїй структурі підрозділи з інформаційно-аналітичної та експертно-прогнознаї діяльності.

Незважаючи на досить розгалужену мережу вітчизняних установ, закладів, організацій, незалежних центрів і фондів, що здійснюють інформаційно-аналітичну роботу, рівень їх експертної діяльності не є належним, особливо у сферах національної безпеки й оборони, світової політики та міжнародних справ (відповідно до індекс-рейтингів Інституту Лаудера Університету Пенсільванії “Global Go To Think Tank Index Report 2017” [2]).

Окрім Закону України “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України ” від 23 березня 2000 року № 1602-III [1], інших законів, що регламентують здійснення прогнозування в Україні не існує.

В сучасних умовах гостро постає потреба оновлення механізмів забезпечення ефективності прогнозування, серед яких: політичний, нормативно-правовий, інституційний, інформаційний, організаційний, економічний, соціальний, мотиваційний та механізм наукового забезпечення. Оскільки, основним принципом державного управління є націленість на соціальний результат, тому, центральною складовою комплексної моделі взаємодії механізмів прогнозовної аналітики є соціальний механізм (рис. 1).

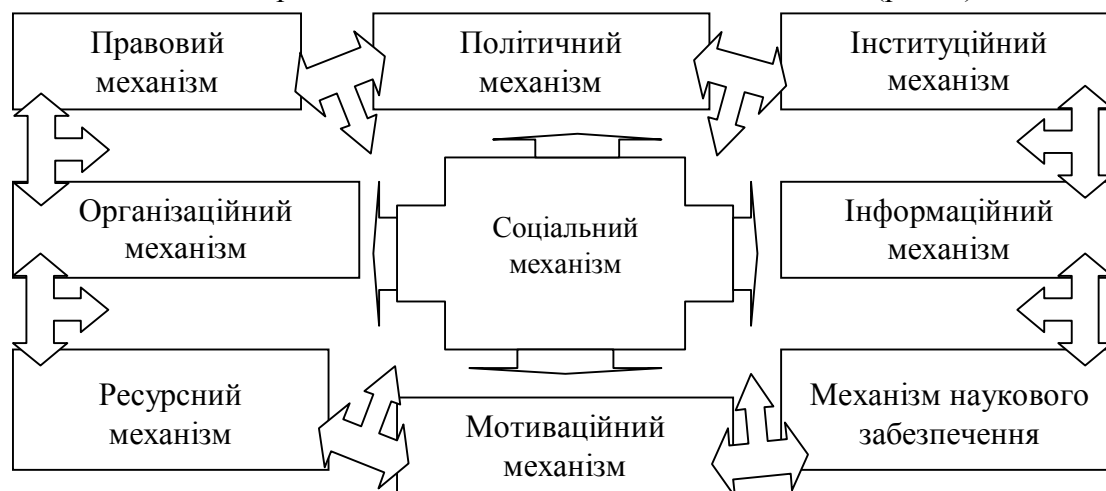


Рис. 1. Модель взаємодії механізмів прогнозовної аналітики

Джерело: розроблено автором

Проблемами розвитку Української держави є не стільки кризові явища перманентного характеру, скільки відсутність системного передбачення та запобіжного аналізу, саме тому, на підставі узагальнення кращого світового досвіду здійснення прогнозування, нами запропоновано модель удосконалення процесів державного регулювання прогнозовної діяльності в Україні, що передбачає виконавців, заходи, які сприятимуть забезпеченню ефективності прогнозування та очікувані результати (рис.2).

Регулятивна цінність прогнозів полягає в тому, що вони виступають елементом механізму формування науково обґрунтованих рішень; сприяють соціально прогнозованому розвитку суспільства; формують підґрунтя ефективної взаємодії між аналітичними установами, інститутами громадянського суспільства та владою шляхом оприлюднення прогнозів, моніторингу суспільної реакції та контролю за впровадженням сформованих на їх основі управлінських рішень.

З метою забезпечення ефективності прогнозування в органах державної влади необхідно:

розробити та прийняти новий Закон України “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України”, в якому, зокрема : конкретизувати напрямки планів, що повинні розробляти органи державної влади; зобов’язати оприлюднювати їх та прогнози (альтернативні у тому числі), на підставі яких проводилось планування, а також звіти про поетапне виконання цих планів й аналіз ефективності їх впровадження; надати ВНЗ офіційно-консультативну функцію розробки загальнодержавних, регіональних, галузевих прогнозів розвитку, альтернативних у тому числі, з обов’язковою умовою їх оприлюднення;

доповнити Закон України “Про державну службу” положеннями : державна служба — це публічна, професійна, політично неупереджена діяльність із практичного виконання завдань і функцій держави, зокрема, щодо аналізу державної політики та підготовки пропозицій стосовно її формування, у тому числі розроблення та проведення експертизи проектів програм, концепцій, стратегій та формування прогнозів наслідків їх впровадження;

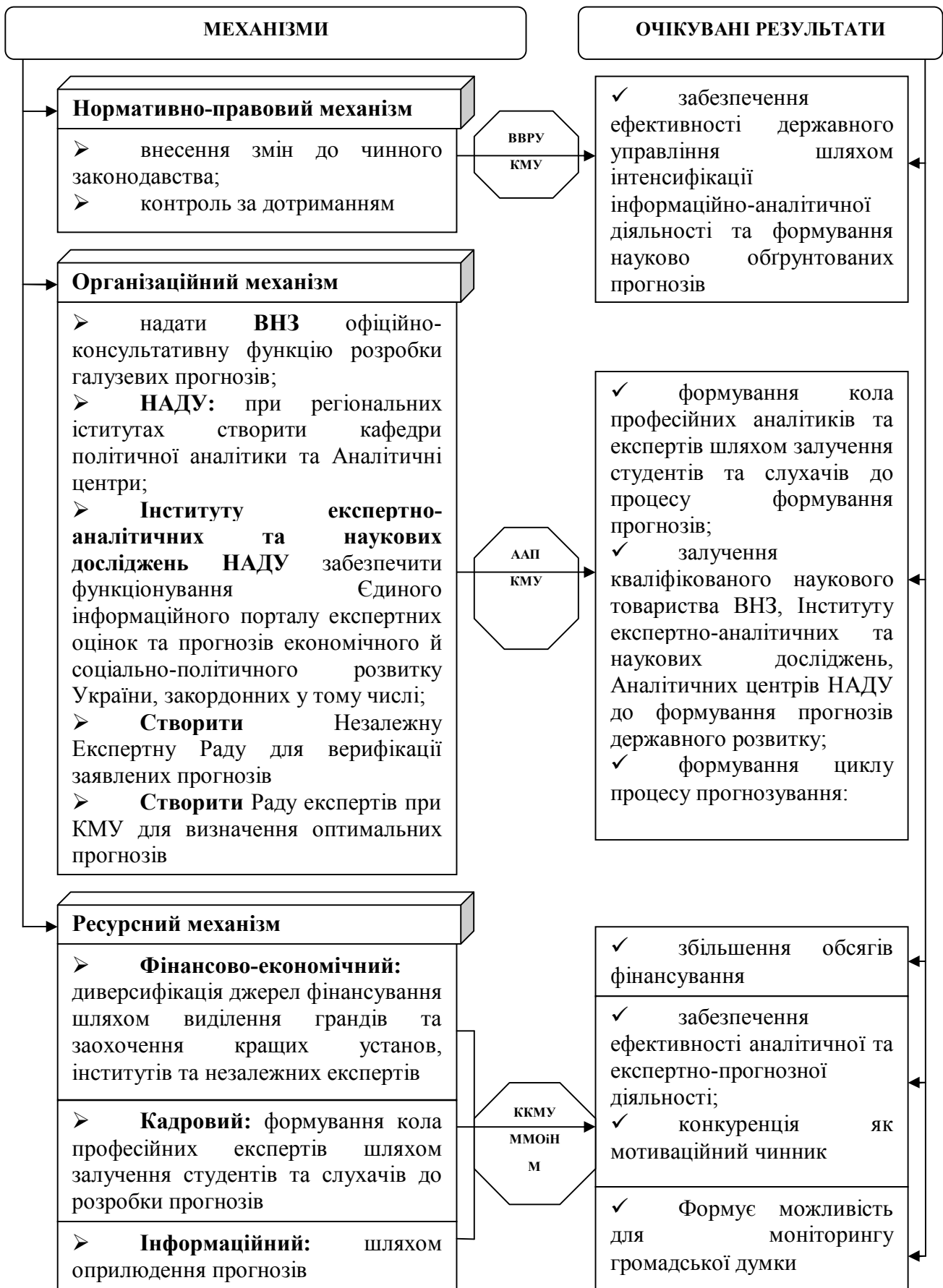


Рисунок 2. Модель удосконалення процесів державного регулювання прогнозної діяльності в Україні

Джерело: розроблено автором

законодавчо забезпечити права на здійснення громадянського контролю за процесами формування та реалізації державної політики, у частині процедури доступу до публічної інформації щодо інформаційно-аналітичного та експертно-прогнозного супроводу формування управлінських рішень, стратегічних у тому числі;

інтенсифікувати процес створення структурних підрозділів з інформаційно-аналітичної та експертно-прогнозної діяльності при центральних та місцевих органах влади;

створити Єдиний державний інформаційний портал експертних оцінок і прогнозів економічного й соціально-політичного розвитку при Інституті експертно-аналітичних та наукових досліджень НАДУ та Аналітичні центри при її регіональних інститутах;

з метою оперативного формування державно-управлінських рішень в умовах складних ситуацій, що виникають під впливом певних оперативних обставин, створити ситуаційні центри при центральних та місцевих органах державної влади, організаційний механізм яких, разом із залученням висококваліфікованих експертів-аналітиків та прогнозистів, шляхом використання оперативних інформаційно-аналітичних ресурсів, здатний налагодити ефективну взаємодію держави та суспільства для оперативного формування управлінських рішень з метою передбачення проблемних ситуацій та, за потреби, нейтралізації негативних наслідків;

інтенсифікувати процес покриття території України 4 G інтернетом;

Центрам перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади та місцевого самоврядування ввести в професійну програму підвищення кваліфікації державних службовців практичні заняття з основ інформаційно-аналітичної та експертно-прогнозної діяльності;

Національному агентству України з питань державної служби інтенсифікувати процес вивчення кращого світового досвіду з питань державного прогнозування.

Список використаних джерел

1. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23 березня 2000 року №1602-III// Відомості Верховної Ради України, 2000 р., № 25.

2. Global Go To Think Tank Index Report 2017. Режим доступу: https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1012&context=think_tanks

ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ В РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

ЗАЙЦЕВА М. М., канд. екон. наук, доц.
Харківська державна академія культури

В сучасних ринкових умовах діяльність підприємства значною мірою визначається зовнішніми умовами, у першу чергу потребами і запитамі споживачів, діяльністю конкурентів і ділових партнерів. Для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства повинні постійно вводити в свою діяльність інновації. Це дозволить їм залишатись провідними у своєму сегменті та бути на два кроки попереду конкурентів.

Наявність інвестиційних проектів розвитку підприємства підвищує його стійкість господарювання в умовах очікуваних змін зовнішнього середовища, дозволяє приймати оперативні рішення щодо перебудови його діяльності у випадку виявлення тенденцій змін умов господарювання, орієнтувати науково-технічну і виробничо-збутову діяльність на реалізацію ринкових можливостей, що відкриваються перед підприємством.

Інноваційна стратегія – це надстратегія, яка визначає зміст усіх інших стратегій підприємства. Вона має передбачати глобальні зміни економічної ситуації на підприємстві та навколо нього [2, с.24].

Також, інноваційна стратегія стосується прийняття рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства за рахунок інновацій.

Стратегія інновацій у загальному вигляді є логічною системою орієнтації підприємства на пропонування інновацій, які є предметами конкуренції в певній сфері бізнесу.

Головні принципи інноваційної стратегії:

- визначення напрямку, сприятливих умов і можливостей для інноваційної діяльності на підприємстві;
- має за мету посприяти розвитку підприємства та отриманню ефективного результату, тобто більш високого прибутку.

Результатом інноваційної стратегії є інновація. Інновація - це нововведення, яке раніше ніде не застосовувалось та яке є продуктом творчої діяльності людини. Головне призначення інноваційного продукту – поліпшення або удосконалення якості життя населення .

Інновації можна поділити на чотири типи:

1. Еволюційні – вдосконалення існуючого продукту;
2. Рекламні – спрямовані на збільшення обсягу продажів, творчий підхід до маркетингу, упаковок, реклами;
3. Перетворюючі – існуючі товарні категорії знаходять друге дихання;
4. Підривні – компанія починає абсолютно новий бізнес, випускаючи принципово нові продукти.

Інноваційні стратегії властиві закладам, якими володіють і керують люди, здатні приймати креативні, інноваційні рішення. Вони складають основу корпоративної культури ресторану.

На чолі ресторанних підприємств з інноваційною стратегією розвитку стоять люди з гнучким мисленням, відкриті до нових, неординарних ідей. Традиційний спосіб управління і бюрократичний стиль управління розходиться врозріз з поняттям інноваційна стратегія бару або пабу.

Інноваційна стратегія ресторанного підприємства - процес суттєвого вдосконалення стратегії закладу, результатом чого є поліпшення якості страв, сервісу, процесів, ресторанної системи і ресторанного бренду в цілому.

Інноваційна стратегія об'єднує в собі:

В нові стратегії зростання підприємств;

В нові стратегії зростання підприємства, які виникають в процесі об'єднання з іншими компаніями або при розвитку нових форм франчайзингу [3, с.57].

Для підтримки високих позицій на ринку ресторатори повинні постійно вводити нововведення у свою діяльність або продукт. Наприклад, проводити різноманітні фестивалі і конкурси для того, щоб викликати інтерес споживачів.

Відсутність реклами – одна з найбільших проблем ресторанного бізнесу. Інформаційні технології є дуже важливими в будь-якій сфері діяльності. Серед кількох ресторанів одного рівня відвідувач обов'язково вибере той, в якому, наприклад, надається безкоштовний Wi-Fi. В такому закладі людина зможе насолодитися їжею, а зможе відпочити і залишатися завжди online: перевірити пошту і поспілкуватися з друзями в соціальних мережах.

Зараз для закладу громадського харчування є нормою пропонувати своїм відвідувачам безкоштовно користуватися Wi-Fi точкою.

Люди ходять в ресторани для того, щоб смачно поїсти і приємно провести час. Однак зараз уже недостатньо запропонувати майстерно приготовані страви і бездоганний сервіс.

Одна з інновацій в ресторанному бізнесі полягає в тому, щоб показати своє меню людям прямо на вітрині ресторану. Як відомо, це практично нереально зробити за допомогою готових страв. Фотографії страв, навіть найякісніші, теж не зможуть впоратися з поставленим завданням.

Єдиний спосіб, який може не тільки прикрасити вітрину, але і стати привабливим інформаційним джерелом для перехожих – це муляжі страв. Завдяки високій якості використовуваних матеріалів муляжі виглядають як справжні, видно їх розмір і обсяг. Можна також поставити ціну і вказати інгредієнти, які входять до складу страви. Муляжі

полегшують для відвідувачів процес вибору як ресторану, так і страви.

Така інновація в оформленні дає незаперечні переваги ресторану і зручна для відвідувача.

Технологічні інновації в ресторанному бізнесі пов'язані, також, з впровадженням планшетів, які можуть замінити звичні брошури або книги - меню. Кожному відвідувачеві ресторану пропонують вибрати страви і безпосередньо зв'язатися з офіціантом за допомогою планшета.

Відвідувач може побачити загальну вартість замовлення та калорійність страв. Якщо щонебудь не влаштовує, можна це легко видалити і вибрати щось інше до подачі страви. В очікуванні замовлення можна не витратити час даремно, а перевірити електронну пошту або просто пограти в гру.

QR-код – це маркетингова інновація, яка відмінно працює в організації ресторанного бізнесу. У маленькому квадратику двомірного штрих-коду можна помістити докладну інформацію про ресторан, меню і акції. Також можна познайомити відвідувачів з сайтом закладу, запросити при'єднатися до груп в соціальних мережах і підписатися на інформаційну розсилку.

QR-код можна розмістити на рекламних стійках, на столиках, а також на чеках, які вручають кожному відвідувачу. QR-код легко можна відсканувати мобільним телефоном, камерою планшета або ноутбука і зберегти в закладках свого гаджета.

Також, можна виділити таку інновацію, як виготовлення страв на очах у клієнтів. Для цього потрібна лише зручна і безпечна кухня-фабрика, в яку буде виходити шеф-кухар і готувати певне фірмове блюдо. Якщо такої можливості немає, можна хоча б просто вивозити візки з основними великими стравами в зал, збираючи всіх гостей і пропонуючи їм спробувати новинки.

Інновації в ресторанному бізнесі найчастіше вимагають додаткових фінансових вкладень. Саме їх найбільше бояться власники ресторанного бізнесу. Але орієнтація тільки на нинішній стан справ і небажання вкладати гроші в інновації призведе ресторан до збитку і загрози закриття в майбутньому [1, с.36].

Отже, інновації на підприємстві зумовлюються економічною необхідністю, оскільки підтримка належного рівня конкурентоспроможності в сучасних умовах неможлива без розробки або придбання нових технологій, освоєння випуску нових продуктів, розвиток каналів збуту, підтримку позитивного іміджу торгової марки тощо. Крім того, в умовах обмеження ресурсів для відшкодування витрат, які постійно зростають, підприємства опиняються перед проблемою пошуку різних шляхів і можливостей збільшення обсягів продажу та зростання прибутку.

Найефективнішим способом є інновації. Відповідно, конкуренція на їх основі викликає потребу розробки стратегії інновацій, яка стосується всіх підсистем підприємства і зводиться до певного стратегічного набору (портфеля) інноваційного змісту.

Обґрунтовано обрана та відповідно змістовно наповнена стратегія інновацій – як певний стратегічний набір (портфель) рішень із забезпечення інноваційного процесу на підприємстві на всіх його рівнях та для всіх складових бізнеспроцесів – є запорукою тривалого успіху будь якого підприємства і засобом забезпечення його конкурентної стійкості[4, с.242].

Для підприємства в межах інноваційної стратегії управління означає управління розвитком можливостей, де інновації виступають як джерело розвитку, а інвестиції як джерело його ресурсного забезпечення. При цьому відбувається формування цільових ринків підприємства шляхом існуючих або створення нових на базі інноваційних засад розвитку, що значно розширює перспективні можливості подальшого ринкової адаптації підприємств та їх якісного оновлення в сучасних умовах.

Література

1. Борисова О. В. Особливості реалізації інноваційної політики підприємств ресторанного господарства / О. В. Борисова / Мат. міжнар. н.-п. конф. «Сучасні проблеми ефективності

інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств» (Харків, 4–5 березня 2009 р.). – Харків : ХДТУБА, 2009. – Ч. 3. – С. 35–36.

2. Гольдштейн, Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент : учеб.пособие / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог : ТРТУ, 2004. – 267 с.

3. Гурков И. Б. Стратегический менеджмент организации / И. Б. Гурков – М. : ТЕИС, 2004. – 239 с.

4. Шаповалова О. М. Інноваційний розвиток підприємств сфери послуг : туризму / О. М. Шаповалова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 4 (193). – Ч. 2.– С. 241–246.

ПРИНЦИПИ ДЕМОКРАТИЧНОГО ВРЯДУВАННЯ

ЗОЗУЛЯ В. О.

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України

В сучасних умовах глобального суспільного розвитку посилюється інтерес науковців до дослідження демократичного врядування та всіх його складових, одним із провідних напрямків досліджень є та залишається розгляд принципів демократичного врядування, які виступають основними вихідними положеннями цього виду врядування.

Досліджуване питання є предметом розгляду таких науковців, як: Дж. Греєм, Б. Амос, С. Мунші, П. Біджу, Т. Плампре, Н. Нижник, В. А. Єгіозар'ян, Н. Грицяк, І. Венедіктової, І. Беґей, та інших.

Науковці по різному підходять до систематизації принципів демократичного врядування, однак на міжнародному рівні принципи демократичного врядування закріплено Білою книгою Європейської Комісії й віднесено до них: відкритість, участь, звітність, ефективність, узгодженість [1]. Поряд із тим Радою Європи чітко конкретизовано принципи демократичного врядування на місцевому рівні: ярмарок проведення виборів, представництва та участі; чуйність; ефективність та дієвість; відкритість і прозорість; верховенство закону; етичність; компетентність і потенціал; інновації та відкритість до змін; стійкість і довгостроковість орієнтації; розумне фінансове управління; права людини, культурне розмаїття та соціальна згуртованість; відповідальність [2].

Що стосується позиції зарубіжних дослідників, то вони по різному підходять до питання принципів демократичного врядування. Так, С. Мунші та П. Біджу до них відносять: ефективність, легітимність і консенсус [3]. Дж. Греєм, Б. Амос та Т. Плампре під час визначення принципів демократичного врядування передбачають складність та суперечливість цього процесу, однак пропонують розглядати принципи демократичного врядування у поєднанні з рисами демократичного врядування визначеними програмою розвитку ООН, які дослідники розкривають через принципи програми розвитку. До принципів демократичного врядування відносять: законність і гласність; направленість; відповідальність; справедливість [4]. Визначальною особливістю їх дослідження є поєднання принципів демократичного врядування з принципами програми розвитку ООН. Так, принцип законності і гласності розкривається через участь та орієнтованість на консенсус; принцип направленості через стратегічне бачення; принцип продуктивності через відповідальність та ефективність і результативність; принцип підзвітності – підзвітність та прозорість; принцип справедливості через верховенство закону та засоби [4]. Вагомим доробком науковців є і співвідношення принципів демократичного врядування із Загальною декларацією прав людини. В результаті чого було здійснено наукове обґрунтування єдності принципів демократичного врядування із загальновизнаними правами людини та описано їх практичне застосування.

В той час, вітчизняні дослідники, зокрема, А. Колодій визначає принципи демократичного врядування через концепцію доброго врядування доповнюючи принципи та критерії

належного врядування (впорядкованість, раціональність, ефективність, підзвітність, підконтрольність) відкритістю, доступністю (інклюзивністю), чутливістю до вимог, потреб та запитів громадян [5, с. 23].

Вагомий науковий потенціал становлять дослідження принципів демократичного врядування проведені Н. Грицяк, яка конкретизувала загальні принципи демократичного врядування (демократизм; підконтрольність влади; підзвітність; прозорість; визнання верховенства права та етичних стандартів поведінки; субсидіарності; відкритості [6, с. 259] та сучасні принципи: суспільно-політичні (законність, об'єктивність, гласність, демократизм (має подвійне значення, оскільки характерний для загальної та сучасної теорії демократичного врядування в умовах глобального суспільного розвитку) [7, с. 186].

Вагомою методологічною цінністю, в межах даного аналізу є сформульовані О. Решотою засадничі принципи демократичного врядування: верховенство права, плюралізм, субсидіарність, справедливість, партнерство, участь, прозорість, підзвітність, доступ, ефективність і результативність, чутливість до потреб/викликів, оперативні послуги, стратегічне бачення, орієнтація на досягнення консенсусу [8, с. 106].

Таким чином, в межах проведеного дослідження нами розглянуто різні підходи до систематизації принципів демократичного врядування, кожен із яких свідчить про вагомий вплив демократичних процесів на систему публічного управління та адміністрування в державі з демократичним видом врядування.

Список використаних джерел

1. European governance: a White Paper [Electronic resource] / European Commission // Brussels, 25.7.2001. – Accessed mode : http://europa.eu/rapid/press-release_DOC-01-10_en.htm.
2. Governance for sustainable human development a UNDP policy document / United Nations Development Programme [Electronic resource]. – 1997. – January. – Access mode : <http://www.pogar.org/publications/other/undp/governance/undppolicydoc97-e.pdf>.
3. Hirst P. Democracy and Governance / P. Hirst // in Pierre, Jon (ed.), Debating Governance : Authority, Steering, and Democracy, Oxford University Press, 2000. – 266 p.
4. Graham J. Principles for Good Governance in the 21st Century / J. Graham, B. Amos, T. Plumptre // Policy Brief «Institute on Good Governance» [Electronic resource]. – 2003, August. – №15. – Accessed mode: an1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UNPAN/UNPAN011842.pdf.
5. Колодій А. Ф. Поняття і концепції демократичного врядування як напряму політичних та управлінських досліджень / А. Ф. Колодій // Демократичне врядування в контексті глобальних викликів та кризових ситуацій : матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю. ЛРІДУ НАДУ при Президентіві України, 3 квітня 2009 р. Пленарне засідання. – за науковою редакцією члена-кор. НАН України В. С. Загорського, доц. А. В. Ліпенцева. – Львів, 2009. – С. 10-25.
6. Грицяк Н. В. Ефективність етичних принципів демократичного врядування в системі публічного управління / Н. В. Грицяк // Сучасна регіональна політика: формування, реалізація та розвиток публічної служби : матеріали підсумкової наук.-практ. конф. за міжнар. участю 23 вересня 2010 р. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2010. – С. 258-259.
7. Грицяк Н. В. Демократичне врядування: сутність поняття, критерії та принципи / Н. В. Грицяк // Стратегія регіонального розвитку: формування та механізми реалізації : матер. підсумкової наук.-практ. конф. за міжнар. участю 30 жовтня 2009 р. У 2-х томах. – Т. 2. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2009. – С. 185-186.
8. Решота О. А. Концепція демократичного врядування у реформуванні управління Європейського Союзу / О. А. Решота // Ефективність державного управління : зб. наук. пр. Львівського регіонального інституту державного управління національної академії державного управління при Президентіві України. – Вип. 27 / за заг. ред. чл.-кор. НАН України В. С. Загорського, доц. А. В. Ліпенцева. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – С. 104-112.

МЕХАНІЗМИ ЗАХИСТУ ІНВЕСТИЦІЙ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

КАЛЮГА О. О., канд. наук з держ. упр.
Харківська державна академія культури

Механізм гарантування інвестицій на фондовому ринку розроблено з метою приведення законодавства України у відповідність до вимог законодавства ЄС.

Розроблення механізму обумовлено необхідністю створення Фонду гарантування інвестицій на фондовому ринку (далі Фонд), метою діяльності якого буде здійснення компенсаційних виплат інвесторам – фізичним особам, які втратили свої кошти внаслідок недостатності коштів учасника Фонду та за умови настання одного з наступних випадків:

- 1) набрання законної сили акту про прийняття рішення щодо анулювання ліцензії учасника Фонду, крім випадків анулювання ліцензії за заявою учасника Фонду;
- 2) порушення учасником Фонду вимог законодавства, що регламентує напрями використання інвестицій;
- 3) порушення учасником Фонду вимог інвестиційної декларації чи іншого документу, що регламентує напрями використання інвестицій;
- 4) прийняття рішення про ліквідацію строкового інституту спільного інвестування;
- 5) порушення провадження у справі про банкрутство учасника Фонду;
- 6) подання інвестором заявки на викуп цінних паперів інституту спільного інвестування відкритого або інтервального типу, емісія цінних паперів якого здійснена шляхом публічного (відкритого) розміщення.

У разі знецінення активів ІСІ або об'єктів управління, яке може відбутися, наприклад, через негативну ситуацію на фондовому ринку, може виникнути обставина, коли емітент цінних паперів ІСІ або торговець цінними паперами, що здійснює діяльність з управління цінними паперами, не буде спроможним виконати свої зобов'язання перед інвесторами (клієнтами) [1]. У цьому випадку банкрутство та ліквідація відповідного ІСІ або компанії з управління активами чи торговця цінними паперами ніяким чином не вирішить проблему втрати інвестором коштів, вкладених у цінні папери інститутів спільного інвестування, або переданих торговцю цінними паперами на підставі договору про управління цінними паперами.

У зв'язку з цим, автором пропонується створити Фонд гарантування інвестицій на фондовому ринку, за рахунок коштів якого будуть здійснюватися компенсаційні виплати інвесторам – фізичним особам за втраченими інвестиціями.

Пропонується встановити, що джерелами формування коштів і майна Фонду є:

- 1) реєстраційні збори, що стягуються під час взяття на облік у Фонді з: торговців цінними паперами, що отримали ліцензію на право провадження діяльності з управління цінними паперами; компаній з управління активами, в управлінні яких знаходяться активи пайових інвестиційних фондів, регламентом яких передбачено публічне (відкрите) розміщення інвестиційних сертифікатів; корпоративних інвестиційних фондів, регламентом яких передбачено публічне (відкрите) розміщення акцій корпоративного інвестиційного фонду;
- 2) поточні внески учасників Фонду;
- 3) пеня, що стягується з учасників Фонду за несплату або несвоєчасну сплату поточних внесків;
- 4) надходження від розміщення коштів Фонду;
- 5) внесок держави при створенні Фонду;
- 6) кредити, позики залучені відповідно до законодавства;
- 7) благодійні внески юридичних і фізичних осіб як резидентів, так і нерезидентів;
- 8) кошти, отримані за програмами міжнародної фінансової допомоги;
- 9) кошти, одержані від продажу майна за результатами ліквідації учасника Фонду, у

розмірі неповернутих інвестору інвестицій;

10) інші надходження, не заборонені законодавством України.

В якості альтернативи до запропонованого регулювання можливо розглянути так званий «статус-кво», тобто збереження чинного регулювання зазначених питань [2]. У цьому разі, відсутність Закону, який регулює функціонування схеми компенсації для інвесторів, стримує наближення законодавства України до законодавства ЄС, а також унеможливорює забезпечення участі професійних учасників фондового ринку у схемі компенсацій для інвесторів.

Таким чином, єдиним можливим варіантом вирішення зазначеного питання є прийняття законодавчого акту, що регулює питання створення та функціонування Фонду гарантування інвестицій, за рахунок коштів якого будуть здійснюватися компенсаційні виплати інвесторам у разі втрати інвестицій - коштів та цінних паперів, переданих торговцю цінними паперами на підставі договору про управління цінними паперами, а також коштів, вкладених у цінні папери інститутів спільного інвестування.

Пропонується створити установу - Фонд гарантування інвестицій на фондовому ринку, основним завданням якого є здійснення компенсаційних виплат інвесторам – фізичним особам, які втратили свої кошти, передані в якості інвестицій до торговців цінними паперами, що отримали ліцензію на право провадження діяльності з управління цінними паперами, а також кошти, вкладені у цінні папери інституту спільного інвестування, емісія яких була здійснена шляхом публічного (відкритого) розміщення.

Учасниками Фонду гарантування інвестицій мають стати торговці цінними паперами, що отримали ліцензію на право провадження діяльності з управління цінними паперами, компанії з управління активами, які здійснюють управління активами пайового інвестиційного фонду, регламентом якого передбачено публічне (відкрите) розміщення інвестиційних сертифікатів, а також корпоративні інвестиційні фонди, регламентом яких передбачено публічне (відкрите) розміщення акцій корпоративного інвестиційного фонду.

Участь зазначених учасників фондового ринку у Фонді є обов'язковою [3].

Учасники Фонду повинні сплачувати реєстраційний збір у розмірі 5000 гривень та поточні внески (щоквартально) у такому розмірі:

1) 0,1 відсотка від середньозваженого розміру коштів та/або цінних паперів, переданих інвестором в управління кожному торговцю цінними паперами у звітному кварталі, – для торговця цінними паперами, що отримав ліцензію на право провадження діяльності з управління цінними паперами;

2) 0,1 відсотка чистої вартості активів пайового інвестиційного фонду, емісія інвестиційних сертифікатів якого була здійснена шляхом публічного (відкритого) розміщення та придбання інвестором, що перебувають в управлінні кожної компанії з управління активами, протягом звітного кварталу, - для компанії з управління активами, в управлінні якої знаходяться активи пайового інвестиційного фонду, емісія інвестиційних сертифікатів якого була здійснена шляхом публічного (відкритого) розміщення;

3) 0,1 відсотка чистої вартості активів корпоративного інвестиційного фонду, емісія акцій якого була здійснена шляхом публічного (відкритого) розміщення та придбання інвестором, - для корпоративного інвестиційного фонду, емісія акцій якого була здійснена шляхом публічного (відкритого) розміщення.

Розмір реєстраційного збору пропонується встановити на рівні 5000 гривень, що обумовлюється наступним. За аналогією з Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, початковий збір до якого складає 1% зареєстрованого статутного капіталу банку, оптимальний розмір реєстраційного збору повинен бути у межах 1 – 2 відсотка від розміру статутного капіталу учасників Фонду. При цьому, встановлення реєстраційного збору у відсотках від статутного капіталу є складним варіантом, оскільки професійні учасники фондового ринку – учасники Фонду можуть збільшувати розмір статутного капіталу, однак реєстраційний збір сплачується до Фонду одноразово - під час взяття їх на облік у Фонді. У зв'язку з цим, вирішено встановити реєстраційний збір у фіксованому розмірі - 5000 грн., що

складає 1,67% від мінімального розміру статутного капіталу, встановленого для торговців цінними паперами, що здійснюють діяльність з управління цінними паперами. Для компаній з управління активами реєстраційний збір у розмірі 5000 грн. буде становити 0,21% від мінімального розміру статутного капіталу, встановленого для компаній з управління активами.

Розмір поточних внесків до Фонду також встановлено за аналогією з Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, регулярні збори до якого здійснюються банками двічі на рік по 0,25 відсотка загальної суми вкладів. Враховуючи, що поточні внески до Фонду гарантування інвестицій сплачуватимуться щоквартально, їх мінімальний розмір встановлено – 0,1% чистої вартості активів ІСІ, що перебувають в управлінні компанії з управління активами, та 0,1% від середньозваженого розміру коштів та/або цінних паперів, переданих в управління торговцям цінними паперами, що здійснюють діяльність з управління цінними паперами.

Реєстраційні збори та поточні внески учасників Фонду, а також інші надходження до Фонду є джерелами формування коштів Фонду, за рахунок яких будуть здійснюватися компенсаційні виплати.

Розроблення механізму гарантування інвестицій на фондовому ринку є актуальним завданням та обумовлено необхідністю приведення законодавства України у відповідність до вимог законодавства ЄС. Створення та функціонування Фонду гарантування інвестицій дозволить інвесторам – фізичним особам отримувати компенсаційні виплати у разі втрати інвестицій - коштів та цінних паперів, переданих торговцю цінними паперами на підставі договору про управління цінними паперами, а також коштів, вкладених у цінні папери інститутів спільного інвестування.

Список використаних джерел

1. Дегтяр А. О., Калюга О. О. Аналіз світового фінансового ринку під час кризи 2008 року та управління українським фінансовим ринком на сучасному етапі/А.О. Дегтяр, О.О. Калюга // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування електронне наукове фахове видання Херсонського національного технічного університету №1 – Херсон: 2017. – С. 70-78

2. Дегтяр А. О., Калюга О.О. Аналіз динаміки фондового ринку України. за три квартали 2017 року / Теоретичні аспекти та практичні проблеми управління, економіки та природокористування в Україні: зб. матеріалів науково-практичної конференції (м. Київ, 13 грудня 2017) / упоряд. Петровська І.О. - К: 2017, 427с.

3. Офіційний веб-сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.nssmc.gov.ua/>

4. EY - [Global_IPO_Trends_Q4_2013/\\$FILE/EY-Global-IPO-Trends-Q4-2013.pdf](#). EY Global IPO Trends Q4 2014 – Ernts & Yong. Retrieved from: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trendsreport/\\$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trendsreport/$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf).

5. Statistics of The Word Bank. Website of The Word Bank. Retrieved from: <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD>.

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВА НА МІСЦЕВИЙ РЕФЕРЕНДУМ В УКРАЇНІ

КАПТУЛА А. В., магістрант

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Актуальність дослідження. На сьогоднішній етап демократичних трансформацій в Україні потребує посилення механізмів прямої участі громадян у суспільно-політичних процесах. Це зумовлено тим, що неефективність основних інститутів політичної системи великою мірою обумовлена саме недостатністю громадського контролю за їх діяльністю у міжвиборчий

період та обмеженням політичної участі громадян лише електоральними процесами. Для того, щоб в Україні відбувся подальший розвиток форм прямої демократії необхідно передусім удосконалити конституційні засади реалізації механізмів безпосередньої участі громадян в управлінні державними та самоврядними справами.

Постановка проблеми. Регіональна політика націлена на децентралізацію та дерегуляцію влади. Відповідно до цього вона передбачає збільшення прав громадян на вирішення питань місцевого значення, у тому числі шляхом ініціювання та проведення місцевих референдумів. У Законі України «Про добровільне об'єднання громад» місцевий референдум визначено як можливий механізм цього процесу. Проте недосконалість законодавчої бази щодо процедури проведення референдумів лишається однією з найістотніших проблем.

Виклад основного матеріалу. 28 грудня 2012 року втратив чинність Закон України «Про всеукраїнський та місцевий референдуми» від 3 липня 1991 року так як набрав чинності Закон України «Про всеукраїнський референдум» від 6 листопада 2012 року. Втім на сьогодні загальні положення про місцевий референдум містяться лише у Конституції та Законі України «Про місцеве самоврядування». Крім того, згідно з пунктом 20 частини першої статті 92 Основного Закону організація та порядок проведення референдумів визначається виключно законами України. Таким чином, за минулі роки проблема прийняття спеціального закону про місцеві референдуми не знайшла свого належного вирішення, більше того вона набула нагальності та нового звучання.

Попри велику імовірність ухвалення «популістичних» рішень та перекладання відповідальності на членів громади, місцевий референдум є важливим інститутом безпосередньої демократії. Оскільки він дозволяє стимулювати соціальну активність громадян, що проживають на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці, та формує у членів громади культуру залучення до процесу ухвалення владних рішень. Крім того місцевий референдум є хорошою можливістю всебічно проаналізувати та обговорити найважливіші і проблемні питання громади, а інколи – єдиним способом легітимно вирішити тривалі конфлікти на місцях [3, с. 19]. Виключно місцевими референдумами у відповідних адміністративно-територіальних одиницях вирішувалися питання: про найменування або перейменування населених пунктів; про об'єднання в єдину територіальну громаду суміжних територіальних одиниць, або вихід окремих населених пунктів із таких громад; про реорганізацію або ліквідацію комунальних дошкільних навчальних закладів, а також дошкільних навчальних закладів, створених колишніми сільськогосподарськими колективними та державними господарствами.

Варто зазначити, що місцеві референдуми в Україні проводилися майже 150 разів, починаючи з відомого референдуму 20 січня 1991 року у Криму та закінчуючи місцевим референдумом у травні 2009 року в Шевченківському районі м. Києва щодо проведення загальноміського референдуму про недовіру міському голові Л. Черновецькому, підвищення тарифів на комунальні послуги, введення платної медицини [4]. Їх результати часто виявлялися неоднозначними і часто не мали належних юридичних наслідків.

Проте на сьогодні навіть ініціювання місцевого референдуму є недопустимим. Тому, не дивлячись на те, що світ тяжіє до активного використання референдуму, як форми зворотного зв'язку між державою та громадянами, Україна через неврегульоване законодавство, відсутність політичної волі позбавлена такого інструменту вироблення результативної політики.

Окрім того, будь-які спроби проведення місцевих референдумів є антиконституційними і незаконними. Зокрема, Верховна Рада Автономної Республіки Крим 6 березня 2014 року прийняла рішення № 1702-6/14 про проведення 16 березня 2014 року референдуму у Криму (включаючи м. Севастополь) щодо статусу Автономної Республіки Крим та м. Севастополь. Референдум про статус Автономної Республіки Крим відбувся 16 березня 2014 року. На референдумі було поставлено два питання: про відновлення конституції Криму 1992 року і про входження Криму до складу Росії. Відповідно до Конституції та українських законів цей референдум є нелегітимним [4].

Отже, виділимо основні проблеми реалізації місцевої прямої демократії, котрі в основному спричинені недосконалістю її нормативно-правової бази.

1. Практично відсутнє правове регулювання інституту місцевих референдумів. Застарілий Закон України «Про всеукраїнський та місцеві референдуми» від 1991 року втратив чинність у зв'язку з ухваленням Закону України «Про всеукраїнський референдум». Проект нового Закону «Про місцеві референдуми в Україні» був ухвалений Верховною Радою України в квітні 2011 року, лише у першому читанні. Проте даний законопроект здобув різко негативну відповідь Науково-експертного управління Верховної Ради України [5].

2. Розбіжність в українському законодавстві щодо визначення суб'єктів, які мають право брати участь у місцевому референдумі. Відповідно до Конституції України, таке право мають громадяни України, а право на здійснення місцевого самоврядування – усі члени територіальних громад. Однак таке право на участь в інших процедурах прямої участі на місцях (збори та слухання) не надається для іноземців. Отже, по-різному тлумачаться права тих постійних мешканців адміністративно-територіальних одиниць, які не мають українського громадянства. Як вважають експерти, такий порядок є порушенням Конвенції Ради Європи про участь іноземців у суспільному житті на місцевому рівні (прийнята у лютому 1992 року). У цей же час, у період збереження внутрішніх та зовнішніх загроз для безпеки держави право голосування для іноземних громадян може бути використане для порушення її територіальної цілісності.

3. Застарілість окремих нормативно-правових актів, внаслідок чого вони суперечать нормам вітчизняного законодавства, які набули чинності пізніше. Перш за все, це стосується затвердженого 1993 році постановою Верховної Ради України Положення про загальні збори громадян за місцем проживання в Україні, яке у низці моментів не узгоджується із Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні».

4. Недосконалість системи статутного права в Україні. На даний момент багато аспектів регулювання місцевої демократії віднесені до сфери регулювання статутів територіальних громад. Закон України прямо вимагає врегулювання статутом таких питань:

- порядку внесення місцевої ініціативи на розгляд місцевої ради (ч. 2 ст. 9);
- порядку організації та проведення громадських слухань (ч. 4 ст. 13).

Водночас норма про ухвалення територіальними громадами власних статутів має рекомендаційний характер. Тому більшість органів місцевого самоврядування, насамперед невеликих громад, утримуються від їх прийняття.

Таким чином, відсутність рівноваги у забезпеченні прав і інтересів усіх учасників процесу проведення місцевих референдумів, що є легітимним на рівні Закону України, унеможливує дотримання засадничих принципів реалізації народного волевиявлення: загального права голосу; рівності; законності; прямого волевиявлення; вільної участі у місцевому референдумі; таємності голосування; особистої участі у голосуванні; однократності голосування.

Такі чинники як законодавча невизначеність кола суб'єктів процесу місцевого референдуму та їх прав, неврегульованість порядку утворення округів, дільниць та комісій з місцевого референдуму, фінансового та матеріально-технічного забезпечення, гарантій діяльності офіційних спостерігачів, порядку проведення голосування та встановлення результатів місцевого референдуму нівелюють місцевий референдум як одну з форм безпосередньої демократії.

Висновки. Місцеві референдуми – одна з основоположних форм діяльності територіальних громад, вища форма місцевого самоврядування як права територіальних громад самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції та законів України. Ці референдуми є формою волевиявлення територіальних спільнот, тобто проявом прямої демократії на місцевому рівні, місцевого народовладдя.

Прийняття законопроекту та його втілення у життя позитивно вплинуть на розвиток адміністративно-територіальних одиниць. Передусім це сприятиме зростанню соціальної активності кожного жителя, залученню населення до самоврядного процесу, а відтак -

становленню повноцінного місцевого самоврядування в адміністративно-територіальних одиницях України.

Список використаних джерел

1. «Про всеукраїнський референдум» від 6 листопада 2012 року № 5475-VI // Голос України. – 28.11.2012. – № 226.
2. «Про місцеве самоврядування в Україні» [Текст]: Закон України від 21 травня 1997 року] / Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – С. 170.
3. Дерев'яно С. М. Політико-правові засади референдумів в Україні / С. М. Дерев'яно: [монографія]. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2011. – 847 с.
4. Маріонеткова Рада Криму призначила референдум про входження в РФ на 16 березня // Українська правда. – 6 березня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2014/03/6/7017802/>
5. Оніщук М. В. Закон України «Про місцевий референдум» – перший потужний крок до удосконалення інститутів локальної демократії в Україні [Електронний ресурс] / М. В. Оніщук. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/0/22406> – Назва з екрану.

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ: ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ

КАЧНИЙ О. С., канд. наук з держ.упр.

Міжрегіональна академія управління персоналом

З переосмисленням природи ролі і місця різноманітних державних інституцій в постіндустріальних та інформаційних суспільствах, на перший план демократичного розвитку країни, виступає нова парадигма інноваційного механізму державного управління.

Розуміння інноваційної суті роботи системи державного управління передусім визначається в поєднанні категоріального змісту основних понять, що характеризують дане явище, таких як «державне управління» та «інновація».

В цілому, управлінський механізм держави можна розглядати як сукупність різноманітних організаційних та економічних важелів і стимулів, що забезпечують узгоджену та взаємозалежну взаємодію функціонування всіх елементів системи для досягнення розроблених цілей. Безперечно, він включає в себе не тільки організаційно-економічні, а й соціально-правові методи управління, психологічні та етичні, які звернені насамперед до людини і впливають на її діяльність. Він являє собою систему, до якої, окрім інструментів впливу на об'єкт управління, належать також методи, важелі, політика, відповідне правове, нормативне та інформаційне забезпечення тощо.

Державне регулювання регіонального розвитку – головний інструмент реалізації регіональної політики. Держава в особі органів влади та її суб'єктів, використовуючи свої конституційні повноваження, діючи в межах законодавчих норм і приймаючи закони, зобов'язана визначати ступінь територіальної децентралізації в усіх сферах життєдіяльності суспільства і вводити механізми її реалізації в інтересах цілісності держави і самостійного розвитку регіонів. У цьому відображений головний сенс державного регулювання регіонального розвитку. Держава покликана не управляти регіонами, а здійснювати регулюючий вплив, тобто визначати загальні умови їх самостійної діяльності, загальнонаціональні інтереси і пріоритети розвитку територій. Основний зміст такого регулювання спрямований на впорядкування територіальної організації відносин з приводу власності, природних ресурсів і фінансів, причому регулювання відносин щодо кожного з них відрізняється як процедурно, так і сутнісно.

Сучасні механізми управління регіональним розвитком можна об'єднати у дві групи: безпосередні або адміністративно-розпорядчі та опосередковані, до яких відносяться економічні, техніко-технологічні, соціальні тощо.

До основних таких механізмів відносяться: загальні (законодавчо-нормативний, бюджетного регулювання, організаційно-кадрового забезпечення, прогнозування і програмування регіонального розвитку); спеціальні чи цільові (стимулювання розвитку різних форм територіальної організації продуктивних сил – створення спеціальних економічних зон, кластерів, технопарків тощо). До механізмів управління регіональним розвитком як визначальних складових державної регіональної політики України, відносяться: механізм бюджетного регулювання; інвестиційне регулювання; програмне забезпечення регіонального розвитку; механізм реформування і регулювання відносин господарювання на регіональному рівні.

Здійснення процесу регіонального управління спрямоване на забезпечення регіонального розвитку – режим функціонування регіональної системи, який фокусується на позитивній динаміці параметрів рівня та якості життя населення, забезпеченні сталим, збалансованим і комплексним відтворенням соціального, господарського, ресурсного і екологічного потенціалів території.

При цьому, соціально-економічний розвиток регіону, на нашу думку, слід розуміти як процес об'єктивної кількісної або якісної зміни (трансформації) соціальної та/або економічної сфери регіону. Значний перелік сфер системи управління регіональним розвитком робить процес багатоцільовим і багатокритеріальним. Цілями соціально-економічного розвитку регіону є зростання добробуту, ефективність системи якісних адміністративних послуг, поліпшення освіти і медицини, покращення навколишнього середовища, рівність можливостей, розширення особистої свободи, збагачення культурного життя тощо.

Державне управління регіональним розвитком передбачає використання форм і методів узгодження інтересів між центром і регіонами, посилення взаємозв'язку між використанням міжрегіональних та внутрішньо-регіональних матеріальних ресурсів і фінансових потоків, способів удосконалення механізму державної підтримки соціально-економічного розвитку регіонів, особливо депресивних. Відповідно, державні механізми управління регіональним розвитком – це правові, організаційні та економічні засоби, за допомогою яких здійснюється державний вплив на соціально-економічний розвиток регіонів.

Стосовно до системи державного управління процес інновації означає насамперед введення нового в зміст, методи та форми роботи насамперед всіх владних інституцій.

Інновації в системі державного управління необхідно розглядати як самостійний клас інноваційних явищ та процесів з власною специфікою та сферою функціонування. Разом з тим для управлінських інновацій характерні і риси інновацій усіх інших типів (формування нових послуг, ринку управлінських послуг, впровадження нових управлінських технологій, реалізація нових маркетингових підходів у діяльності органів державного управління тощо).

Використання інноваційних підходів в управлінні регіональним розвитком на основі застосування різних елементів і типів управління, поєднання традиційних та інноваційних підходів та методів управління, максимального врахування поточного стану, потенціалу та інтересів розвитку конкретних регіонів, може дозволити сформувати обґрунтовану і дієву систему державного регулювання регіональним розвитком, що здатна подолати існуючі проблеми та перешкоди в управлінні регіональним розвитком та вирішити наявні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів.

ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ ЯКОСТЕЙ СПЕЦІАЛІСТІВ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

КІР'ЯН С. І., студент

Українська інженерно-педагогічна академія

Публічне адміністрування – це регламентована законами та іншими правовими актами, діяльність суб'єктів публічного адміністрування, що спрямована на прийняття адміністративних рішень, надання адміністративних послуг та здійснення внутрішнього адміністрування суб'єкта публічного адміністрування [1].

Тобто, публічне адміністрування – це специфічний вид діяльності, результатом якого стають в більшості випадків односторонні владні волевиявлення конкретних суб'єктів публічного права та їх посадових осіб у вигляді відносно однотипних актів самостійної форми (підсистеми) публічного адміністрування [2]. Та для отримання вказаних результатів, їх оптимізації, узгодження з потребами сучасності працівники адміністративного менеджменту здійснюють значні обсяги спілкування з громадськістю у ввіреному їм регіоні (області функціональної діяльності), інформаційні дослідження світового досвіду з відповідних питань. При цьому процес комунікацій в силу активного розвитку інформаційних технологій набирає все більшого значення в змісті та якості очікуваних результатів, займає все більші обсяги часу в роботі спеціалістів публічного адміністрування. Але, на жаль, більшість фахівців вважає, що якісна комунікація – це завдання не кожного працівника адміністративного апарату, а більшою мірою – відповідальних за PR-комунікації, тобто за зв'язки з громадськістю. Для них розробляють зрозумілі критерії, які дозволять визначити комунікативний процес як ефективний, систему навчання та ін. Але практичні аспекти забезпечення інформаційних складових функціонування в діяльності будь-якої адміністрації, окремого спеціаліста публічного адміністрування є значно ширшими [3]. Це, на наш погляд, вимагає від фахівців адміністративного управління наявності в кожного комунікативних компетенцій, а від адміністративного органу – наявності критеріїв їх перевірки, механізму формування та подальшого розвитку.

Для оцінки наявності, формування, корегування та розвитку комунікативних якостей у спеціалістів публічного адміністрування, на наш погляд, потрібно довести до їх відома основні категорії видів спілкування і відповідні групи очікуваних якостей, що спростить процес і підвищить усвідомлення кожним з учасників комунікативного процесу значущості кожної якості. Пропонуємо застосовувати наступну класифікацію видів комунікацій:

1. Залежно від форми подання інформації: письмово (паперові документи, електронні документи), усно (діалог).
2. Залежно від місцезнаходження учасників спілкування: особисте спілкування; віддалене спілкування on-line; відтерміноване спілкування (of-line або документальне).
3. Залежно від учасників комунікативного процесу: ділове з колегами (керівництвом), з відвідувачем, з пресою, адміністративне; приватне в колективі та в зовнішньому середовищі.
4. Залежно від кількості учасників процесу спілкування: індивідуальне, колегіальне.
5. Залежно від галузі діяльності: внутрішнє адміністрування; адміністративна публічна послуга; адміністративне регламентування (контроль, нагляд, тощо).

Можна виділяти ще значну кількість комунікативних груп, але, на наш погляд, вищевказані є найбільш значущими для адміністративної діяльності в суспільстві на даному етапі його розвитку.

Розглянемо комунікативні якості, які повинні бути в наявності у спеціаліста адміністративного управління для реалізації запропонованих видів комунікацій.

Документальні комунікації передусім передбачають формування офіційного документу, який є в більшості випадків відповіддю на певний індивідуальний або суспільний запит, адміністративним актом правовизначення дії, власності тощо [4]. Тобто, він несе юридичне навантаження. Це вимагає від автора документа знання діловодства, юридичних аспектів

розглянутого питання, вміння складати документ з однозначним змістом без жодної помилки. Такий вид комунікацій вимагає вміння формулювати думку, викладати її письмово, узгоджувати текст. Для цього працівника необхідно навчати основам та специфіці діловодства, азам юриспруденції.

Діалог з відвідувачем додатково до швидкого реагування на отриману інформацію потребує:

- вміння з першого моменту зустрічі налаштувати співрозмовника на позитивний лад (нажаль, більшість відвідувачів попадають особисто до спеціаліста адміністративного управління вже в стані збудження, перестороги, агресії та конфліктності, тому це треба вміти врахувати та нівелювати для подальшого конструктивного діалогу);

- вміння вилучити з потоку не завжди зв'язного тексту головну суть запиту, навіть якщо питання співрозмовником не сформульоване;

- вміння формулювати та задавати співрозмовнику питання, які дозволяють визначитись з усіма складовими проблеми, зрозуміти її всебічно (достатньо повно для прийняття рішення);

- вміння тактовно зупиняти співрозмовника в разі відсутності конструктивного тексту (для економії часу та унеможливлення заплутування інформації);

- вміння визначитись з переліком потрібних офіційних документів, що повинні підтримати запит співрозмовника або думку спеціаліста адміністративного управління (для обґрунтування надаваної відповіді тощо);

- вміння коротко фіксувати головні моменти та питання в процесі спілкування, одночасно писати, слухати та аналізувати;

- вміння визначатися з термінами подальшої роботи зі співрозмовником в разі потреби (з урахуванням очікуваного обсягу робіт (змісту інформаційного каналу проходження рішення), нормативних термінів надання відповіді тощо).

Для забезпечення вказаних та багатьох інших якостей спеціаліста потрібно навчати, на наш погляд, комунікативності як загальної компетенції [5]; логіці та аналізу (що дозволить йому професійно реагувати на зміст запиту і вести послідовний діалог з відвідувачем); сформулювати в нього психологічну стійкість та доброзичливість, толерантність за допомогою вивчення психології, проведення відповідних ситуативних тренінгів; азам конспектування (стенографії) з метою більш якісного фіксування інформації; тайм-менеджменту – для раціонального розподілу часу зустрічі та всього робочого часу (крім безпосередньо комунікацій спеціаліст повинен виконувати ще значну кількість функцій). Ці та інші навички дозволять не тільки результативно здійснювати первинні комунікативні процеси, але й раціонально завершувати їх відповідними документальними відповідями, іншими комунікаціями, регулятивними та ін. актами тощо.

На якість комунікації впливають вміння пояснити, донести думку «на мові співрозмовника», тобто риторично-педагогічні здібності спеціаліста. Так використання спеціальних термінів замість конструктивної комунікації викличе лише роздратування і відсутність діалогу, не бажання або не вміння донести інформацію призведе до повторного візиту співрозмовника, або його візит до керівництва зі скаргою, формування негативного сприйняття всього адміністративного апарату.

Крім цього, на комунікативні процеси впливають такі якості робітника як культура мови, спілкування, поведінки, зовнішнього вигляду тощо [6]. Нажаль, в суспільстві ще існують стереотипи сприйняття спеціалістів адміністративного управління, тому необхідно дотримуватись ділового дрескоду в одязі, поведінці, напрацьовувати манери поведінки. Для цього можна на консультацію періодично запрошувати стилістів, викладачів етикету. Вони можуть консультивати робітників навіть за допомогою спостереження відеозаписів комунікативних процесів, коли робітник не звертає увагу на контроль за поведінкою.

Спілкування on-line за допомогою гаджетів вимагає додаткових комунікативних навичок: відсутності слів-"паразитів", здатності до короткого та ємного формулювання кожного речення, чіткості мови, використання зрозумілих для співрозмовника термінів тощо. Крім

того, таке спілкування потребує вміння користуватися гаджетами, особливо щодо закінчення їх активного функціонування після комунікації з тим, щоб співрозмовник не отримав інформації конфіденційного характеру. За це, на наш погляд, повинен відповідати технічний консультант організації, здійснюючи це шляхом періодичного проведення інструктажів та контролю рівня засвоєння робітниками відповідних навичок.

Відтерміноване спілкування (of-line) потребує від спеціаліста навичок системної роботи з матеріалом, дотримання періодичності, термінів перегляду матеріалів, що надходять, здатностей до їх сортування, обробки тощо. В разі їх відсутності можлива втрата окремих груп матеріалів, порушення термінів їх обробки тощо. Контроль за наявністю та реалізацією цих навичок повинен, на наш погляд, здійснювати безпосередній керівник спеціаліста, а також технічний консультант служби (відслідковувати терміни отримання та первинної обробки матеріалів).

Особливої уваги потребує напрацювання комунікативних якостей щодо спілкування з пресою, громадськістю – ці види спілкування здатні створити широкий резонанс та або заспокоїти проблему, або створити конфлікт та ускладнити проблемну ситуацію. Тому, на наш погляд, здійснювати такі види комунікації пересічні співробітники та спеціалісти адміністративного управління не мають права. В разі ж потреби здійснювати таке спілкування фахівець повинен володіти питанням, вміти формулювати думку безпечно для очікуваних наслідків, дотримуватись загальної стратегії адміністрації, конфіденційності та інших вимог до адміністративного працівника з цього приводу. В разі необхідності сформулювати власну думку, відмінну від загальноприйнятої, це необхідно підкреслити як на початку викладення інформації, так і в кінці з тим, щоб відокремити власну думку від політики адміністративного органу.

В якості захисту достовірності викладеної інформації пропонуємо напрацьовувати навички паралельної фіксації таких комунікацій від початку до кінця на власні інформаційні носії з тим, щоб мати беззаперечні можливості довести зміст комунікації та погасити конфлікт в разі вилучення та оприлюднення не добросовісними співрозмовниками окремих елементів думки спеціаліста з контексту, тим самим змінивши її зміст.

Для спілкування з громадськістю важливо вміти здійснювати попередній моніторинг суспільних настроїв, запитів, проблем тощо. Це дозволить прогнозувати настрої груп в процесі спілкування та визначить стиль та напрям викладення матеріалу спеціалістом для забезпечення зменшення конфліктної ситуації.

Для колективного спілкування важливим є, на наш погляд, вміння слухати, порівнювати зміст викладеного оточуючими з власними думками та формулювати зміст єдності та розбіжності думок в колективі. Крім цього, важливою складовою ефективною комунікації є повага до співрозмовників не залежно від того, ділове або приватне спілкування. Тому важливо вчитися доброзичливості спілкування.

Ці та інші якості, на наш погляд, дозволять зробити комунікації спеціалістів адміністративного управління конструктивними, прийнятними та результативними.

Список літературних джерел

1. Менеджмент організацій та адміністрування. Електронний документ. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/75087/menedzhment/publichne_administruvannya
2. Колпаков В.К. Поняття форм публічного адміністрування / В.К. Колпаков // Адміністративне право і процес. – 2012. – № 2 (2). Електронний документ. – Режим доступу: <http://applaw.knu.ua/index.php/arkhiv-nomeriv/2-2-2012/item/46-ponyattya-form-publichnoho-administruvannya-kolpakov-v-k>
3. Шевченко О.М. Особливості комунікацій з громадськістю у публічному управлінні / О.М.Шевченко // Публічне адміністрування: наукові дослідження та розвиток. – 2016. – № 2 (2). – С. 61-68. Електронний документ. – Режим доступу: <http://pa.stu.cn.ua/index.pl?task=arcinf&j=13&l=ua&id=46>
4. Палеха Ю.І. Загальне діловодство. Електронний документ. – Режим доступу:

http://pidruchniki.com/1228112860534/dokumentoznavstvo/ofitsiyni_dokumenti

5. Офіційно-діловий стиль та його підстилі. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://dilomova.org.ua/?p=53>

6. Етика ділового спілкування: Навч. посіб. / за ред. Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук. — Київ : Центр учбової літератури, 2007 — 344 с. Електронний документ. – Режим доступу: <http://textbooks.net.ua/content/category/42/58/48/>

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СИСТЕМ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

КОЗЮРА І. В., д-р наук з держ. упр., проф., ПАЛАГУТА С. С., аспірант
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

У багатьох країнах відбувається переосмислення основ управління, оскільки традиційна модель відчуває тенденцію зниження довіри з боку громадян. Широке поширення отримали ідеї «постбюрократичної організації», тобто відмови від традиційної ієрархічної структури управління на користь горизонтальних відносин партнерства, переходу від «логіки установи» до «логіки обслуговування», до розвитку «нового державного менеджменту», де громадянин розглядається як «клієнт» державних установ, який реалізує свої права споживача державних послуг. Придбали нову актуальність питання участі громадян в управлінні, відкритості управлінських структур. Все це призводить до пошуку нових форм адміністративної організації та управління, нових форм і технологій «цифровізації» України.

Ідея «цифровізації» державних послуг в інформаційному суспільстві виглядає цілком логічною і обґрунтованою. Саме з цієї причини ідеї «цифровізації» електронного урядування набула великого поширення в країнах світу, що володіють досить високим рівнем соціально-економічного розвитку. Діяльність в рамках «цифровізації» електронного урядування, по суті справи, орієнтована на надання традиційних державних послуг громадянам і представникам бізнесу з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. У більш розвинених концепціях «цифровізації» мається на увазі формування нових можливостей для громадян і бізнесу, наприклад по організації дискусійних майданчиків в сайтах державних органів влади. На цих майданчиках споживачі державних послуг вже без посередництва чиновників можуть безпосередньо обговорювати ділові питання, ділитися управлінським досвідом, зав'язувати ділові контакти та інше [1].

Концепція розвитку в Україні електронного урядування була схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів від 20 вересня 2017 року № 649-р. В зазначеній Концепції розуміється нова форма організації державного управління, яка сприяє підвищенню ефективності, відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування з використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій для формування нового типу держави, орієнтованої на задоволення потреб громадян. Тобто, діяльність електронного уряду, по суті, спрямована на досягнення двох взаємопов'язаних цілей:

1) надання державних послуг;

2) інформування про діяльність органів державної влади всіх зацікавлених користувачів, в тому числі - бізнес-структур. Поява ідеї електронного уряду сталося не на «порожньому місці». Перетворення соціально-економічної системи України припускають структурні зміни і комплексний розвиток всіх типів інфраструктури, що забезпечують загальні умови відтворення, в тому числі виробничої, соціальної, інформаційної, інституціональної, екологічної та інших.

При цьому інформаційна інфраструктура займає особливе місце в сучасній змішаній економіці, оскільки, як зазначалося раніше, в другій половині ХХ століття інформація стала

одним з основних факторів виробництва, і виникла потреба у формуванні спеціальних інститутів, що забезпечують створення, накопичення, обробку, селекцію і транспортування інформації. В кінці століття роль цих інститутів різко зросла в зв'язку зі структурними зрушеннями в економіці, збільшенням обороту інформації та появою нових інформаційних технологій [2].

Існуючі раніше моделі взаємодії держави і бізнесу були вимушені змінитися з використанням нової технологічної основи. Але ця взаємодія досить багатопланова, вона зачіпає безліч державних структур, що регламентують і регулюють ті чи інші складові діяльності підприємств і організацій.

Державні органи зацікавлені в розвитку підприємницької активності в зоні своєї відповідальності (галузі, території), підвищенні стійкості бізнесу, зростання зайнятості та підвищення бази оподаткування; для створення спеціальної інформаційної інфраструктури взаємодії великого і малого підприємництва вони можуть виділити ресурси в рамках реалізації програм підтримки підприємництва. Таким чином, формування і розвиток систем інформаційної взаємодії цілком можливо за рахунок ресурсів держави, великих компаній, недержавних фондів підтримки підприємництва, а також в режимі державно-приватного партнерства [3].

Можна виділити такі етапи формування електронного уряду в Україні, що змінювали один одного в міру розвитку нормативної, методичної та законодавчої бази його функціонування, а також у міру нарощування ІТ- інфраструктури електронного уряду:

- 1) створення мережі багатофункціональних центрів надання послуг;
- 2) запуск в експлуатацію єдиного порталу надання державних і муніципальних послуг, регіональних порталів та порталів муніципалітетів, пов'язаних з системою міжвідомчої електронної взаємодії;
- 3) запуск системи відкритого уряду;
- 5) (прогноз) - формування «розумного» електронного уряду [3].

Розглянемо, як приклад, основні інформаційні напрями взаємодії малих і середніх підприємницьких структур з регіональною владою на конкретних матеріалах Полтавської обласної державної адміністрації (розглядається саме малий і середній бізнес в силу того, що великий бізнес, виступає в якості не тільки елемента господарської системи, а й інституціональної підсистеми суспільства, ці схеми можуть кілька видозмінитися). Полтавською обласною радою було прийнято Комплексну програму розвитку малого та середнього підприємництва в області на 2017-2020 роки [4], в даний час найбільш активне регулювання бізнесу здійснюється з боку Департаменту економічного розвитку, торгівлі та залучення інвестицій Полтавської обласної державної адміністрації.

Крім органів управління, в Полтавській області діють численні організації, які покликані здійснювати підтримку підприємницьких ініціатив в конкретних аспектах. Це Полтавський регіональний фонд підтримки підприємництва (ПРФПП) – здійснює пошук і надання інформації (щодо партнерів, товару тощо), формування баз даних і підбір інформації з готових БД, та інше; Асоціація сприяння міжнародному бізнесу та розвитку (АСМБР) - є офіційним партнером ряду міжнародних та зарубіжних організацій. Також АСМБР активно займається розвитком народної та молодіжної дипломатії. Організовує ознайомчі та ділові поїздки молоді, підприємств та промисловців закордон; Центр підтримки підприємництва “Полтавський бізнес-інкубатор” (ЦПП “ПолБІ”) – надає консалтингові послуги та інше; Полтавська торгово-промислова палата - допомагає у встановленні контактів між українськими та зарубіжними фірмами та інше. Таким чином, кількість органів влади та організацій, з якими повинні взаємодіяти підприємницькі структури лише на регіональному рівні - понад 5. А якщо розглянути і інші рівні влади, то цей перелік інформаційних напрямків взаємодії влади і бізнесу буде включати ще більше найменувань. Природно, що обробка таких великих обсягів різномірної інформації, взаємодія з великим числом організацій, вимагають від підприємницьких структур значних інвестицій і поточних витрат, що знижує ефективність їх діяльності, тому що змушує розпорошувати ресурси. Отже,

необхідно розвивати інформаційну інфраструктуру електронного уряду, і це є однією з першочергових задач підтримки підприємницьких структур з боку держави. Результати реалізації згаданої вище Комплексної програми розвитку малого та середнього підприємництва в області на 2017-2020 роки на даний момент можна визнати позитивними. Отримані наступні економічні ефекти:

1) зниження трудовитрат органів державної влади на організацію обміну інформацією на міжвідомчому рівні (економія держвитрат, що сприяє їх перерозподілу на інші цілі, в тому числі соціальні та підтримку бізнес-структур, що особливо важливо в посткризових умовах);

2) зменшення адміністративного навантаження на підприємницькі організації, пов'язаної з поданням до органів державної влади необхідної інформації, зниження кількості звернень та скорочення часу очікування за рахунок підвищення оперативності взаємодії органів державної влади (економія для бізнесу за рахунок зниження трансакційних витрат, впровадження принципу «одного вікна», при цьому це «вікно» може бути дистанційним, електронним). Робота по створенню і розвитку електронного уряду в Україні продовжилася в рамках реалізації цільової програми Державного агентства з питань електронного урядування України, що, зокрема, передбачає вдосконалення взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування з господарюючими суб'єктами і впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в реальний сектор економіки. Заходи відповідно передбачають переведення в електронну цифрову форму більшої частини документообігу, здійснюваного між господарюючими суб'єктами, органами державної влади та органами місцевого самоврядування.

Список використаних джерел

1. Божко В. П. Информационные технологии в экономике и управлении: учебно-методический комплекс / В. П. Божко, Д. В. Власов, М. С. Гаспариан. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 120 с.

2. Маслов В. П. Інформаційні системи і технології в економіці : посіб. для студ. вузів / В. П. Маслов. - К. : Слово, 2005. - 263 с.

3. Бережний Я. В. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні. Аналітична доповідь / Я. В. Бережний, З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Д. В. Ляпін, О. О. Молдован, Д. С. Покришка. – Нац. інститут страт. досліджень при Президентові України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1700/>.

4. Комплексна програма розвитку малого та середнього підприємництва у Полтавській області на 2017-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.adm-pl.gov.ua/sites/default/files/programa_malogo_pidpriemnictva.pdf.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ УЧАСНИКІВ АНТИТЕРОРИСТИЧНОЇ ОПЕРАЦІЇ: ІННОВАЦІЙНІ ОРІЄНТИРИ

КОНДРАТЕНКО О. О., аспірант

Національна академія державного управління при Президентові України

Угода про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом (далі – ЄС) передбачає співробітництво у різних сферах, в тому числі у галузі зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей. У переліку цілей в ст. 420 Угоди зазначено про «посилення рівня соціального захисту та модернізації систем соціального захисту, зокрема щодо якості, доступності та фінансової стабільності» [1].

З одного боку, це повністю співпадає з метою і завданнями стратегічних документів України, виводить на перший план поліпшення соціального самопочуття населення та максимальне наближення рівня життя українців до європейських стандартів (політичних,

економічних, соціальних). З іншого, при розробці, реалізації та впровадженні державної політики у соціогуманітарній сфері гостро стоять питання, які інструменти дозволять узгодити економічні можливості держави із постійно зростаючими потребами громадян.

Загострюють згадані протиріччя і події на сході України, оскільки тягнуть за собою як фінансові втрати країни, так і появу ще однієї категорії осіб «учасники антитерористичної операції» (далі – АТО). Їх соціальний захист сьогодні лежить в площині пріоритетів державної соціальної політики, а кількість учасників АТО і складність питань, які потребують негайного вирішення, постійно зростають. При цьому залишаються у полі зору проблемні питання соціального забезпечення пенсіонерів, інвалідів, самотніх літніх людей, дітей-сиріт, одиноких матерів, багатодітних та малозабезпечених родин з дітьми. Не менш важливим є державна підтримка економічно активного населення. Тому балансування між інтересами всіх сторін, на нашу думку, можна досягти за рахунок оцінки переваг і недоліків від інновацій.

Інновації розглядаються автором дослідження, як обов'язковий елемент державної політики щодо соціального захисту учасників АТО. Ключова роль у цьому процесі відводиться державним інституціям, що відповідають за розробку і впровадження нововведення у соціальній сфері від форм та правил до інструментів взаємодії у соціумі, а також на рівні нормативно-правової бази.

На наш погляд, інновації, що стосуються соціального захисту учасників АТО, є вже запроваджені зміни, що покликані зокрема покращити попередній стан здоров'я, вивести на більш якісний рівень конкретну послугу, що надається учаснику АТО та/чи членам його родини або удосконалити облік осіб з їх числа, які мають право на пільги та певні види соціальної допомоги.

Вважаємо, що згадане в темі дослідження поняття «інноваційні орієнтири» і є відправною точкою для успішної модернізації всієї системи соціального захисту, про яку йшлося в Угоді про Асоціацію з ЄС, в тому числі для учасників АТО. Вектор інноваційних змін у соціальній сфері має сприяти розвитку соціального забезпечення в цілому, не лише окремої категорії громадян. Тобто, якщо зміни торкаються відміни пільг для окремої категорії громадян, або скорочення пільг за рахунок розширення їх іншій верстві населення, то прогнозованими будуть невдоволення в суспільстві (страйки, мітинги, заворушення).

Зважено підійти до вибору інноваційного розвитку системи соціального захисту учасників АТО можна із застосуванням бенчмаркінгу, сучасного методу чи способу порівняльного аналізу, що фактично дозволяє впроваджувати сьогодні найкращі світові чи вітчизняні практики, як у бізнесі, так і в публічному управлінні. Тож, застосування цього інструменту дозволило визначити серед важливих міжнародних аспектів у сфері соціального захисту учасників збройних конфліктів (учасників АТО) адресність надання послуг та їх комплексний характер, доступність соціальної допомоги, що автоматично закладено у децентралізаційні процеси, які відбуваються в Україні.

На нашу думку, інноваціями в соціальному захисті учасників АТО сьогодні можна вважати створення та супровід реєстру учасників АТО «Єдиний реєстр учасників АТО», інноваційними орієнтирами – розширення персоніфікованої бази даних, що має стосуватися внесення до реєстру відповідних категорій «особи з інвалідністю внаслідок війни», «члени сім'ї загиблого», «учасники війни», інші. А також внесення інформації, яка дозволить більш ґрунтовно вивчати потреби цієї категорії осіб щодо забезпечення їх житлом (чи які перебувають на квартирному обліку); земельними ділянками; технічними засобами реабілітації; санаторно-курортним лікуванням; інше.

Інституцією, що забезпечує інноваційні процеси та основні напрями роботи щодо вирішення соціальних питань учасників боротьби за незалежність України, є Державна служба України у справах ветеранів війни та учасників АТО, яка опікується питаннями учасників АТО, воїнів-інтернаціоналістів та ветеранів Другої світової війни. Інноваційні орієнтири, що породжують певну дискусію в суспільстві, через посилення статусу Державної

служби у справах ветеранів або створення Міністерства у справах ветеранів та учасників АТО.

Звичайно, створення нової інституції – це додаткові витрати, пов'язані з утриманням штату та всього ветеранського міністерства. Втім, це практика НАТО, де такі міністерства існують і є єдиними розподільниками бюджетних коштів. Різниця з Україною, де головним розпорядником є Міністерство соціальної політики України, а розподільником нижчого рівня вже згадана Державна служба, як відповідальний виконавець бюджетної програми. В схемі розподілу коштів ще беруть участь регіональні органи з питань соціального захисту населення. Аналогічна ситуація – професійну адаптацію здійснюють міські й районні центри зайнятості, а соціальну – центри соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді чи громадські організації.

Вже сьогодні є практика в областях та містах України розробки й реалізації цільових комплексних програм соціального захисту учасників АТО (дозволяють наприклад, проходити реабілітацію разом із дружиною, а оздоровлення у фізкультурно-оздоровчому комплексі чи санаторно-курортному закладі, в залежно від стану здоров'я).

Інноваційним є підхід до грошового забезпечення військовослужбовців за участь в АТО на лінії зіткнення (вищий рівень оплати), ніж другій лінії.

Крім того, запроваджено механізм надання обов'язкової безкоштовної психологічної реабілітації, інноваційним орієнтиром є важливість проведення з учасниками АТО інформаційно-роз'яснювальної роботи. Достатньо мало з тих, хто повертається зі сходу України, звертаються за психологічною допомогою. Це великий ризик погіршити стан стресу та моральної виснаженості до хронічного, замість профілактики потім займатися медикаментозним лікуванням.

Інновації, що стосувалися надання соціальної допомоги, пільг та компенсацій – родини загиблих за законом мають знижку 50% на комунальні послуги, а у Львові, наприклад, їм компенсують 100% вартості таких послуг [2].

Таким чином, аналіз державної політики щодо соціального захисту учасників АТО показав, обов'язковість моніторингу потреб згаданої категорії осіб, їх детального вивчення і впровадження інновацій щодо соціальної та професійної адаптації. Водночас, за останні кілька років, в тому числі, за участі громадського сектору, ефективній взаємодії з громадськими об'єднаннями, підтримці міжнародних партнерів було успішно реалізовано ряд державних і місцевих програм допомоги учасникам АТО.

Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. – Офіційний вісник України від 26.09.2014 - 2014 р., № 75, том 1, с. 83 (поточна редакція зі змінами та доповненнями від 30.11.2015). – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011/print1443614166611545

2. Мороз Т. Про програму «100 тисяч» для ветеранів АТО (червень, 2017). – Режим доступу: <http://na.mil.gov.ua/52395-pro-programu-100-tysyach-dlya-veteraniv-ato-abo-yakuj-sotsialnyj-paket-garantuye-uchasnykam-bojovyh-dij-vlada-mista-leva>

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

КОРОВІНА А. Г., студентка

Науковий керівник ДЄГТЯР О. А., д-р наук з держ. упр., доц.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Процес соціалізації публічного управління нерозривно пов'язаний з процесом соціалізації економіки. З одного боку, проявляється залежність управління від характеру і стану об'єкта

управління – соціально-економічної системи. З іншого боку, як свідчать результати міжнародних і вітчизняних досліджень, простежується стійкий взаємозв'язок якості функціонування державних інститутів управління з рівнем економічного розвитку. Як стверджується в доповіді Світового банку, дослідження останніх 10 років свідчать про те, що підвищення рівня життя багато в чому є результатом вдосконалення державного управління, а не навпаки. При поліпшенні якості державного управління на одне середньоквадратичне відхилення дитяча смертність в довгостроковому плані знижується на дві третини, а доходи збільшуються у три рази [1, с. 7].

Представляється обґрунтованим проведення оцінки соціалізації публічного управління, яка на макрорівні трактується й як зближення державного управління з громадянським суспільством, і як дотримання державою інтересів суспільства, і як усвідомлення соціальних наслідків управлінських рішень, через аналіз таких аспектів:

- накопичення людського та соціального капіталу як в економічній системі в цілому, так і безпосередньо в системі публічного управління (через формування «людського капіталу» управлінців);

- трансформація складу та функцій соціальних інститутів (громадянського суспільства, соціальної держави, соціально відповідального бізнесу) як суб'єктів регулювання соціально-економічних процесів;

- формування комплексних (інтегральних) оцінок соціально-економічного розвитку як базових показників ефективності публічного управління за рахунок включення в їх склад поряд з параметрами економічної ефективності оцінок соціальної справедливості і стабільності розвитку.

З позиції системи публічного управління накопичення людського капіталу, з одного боку, формує умови для реальної участі громадян в розробці та оцінці управлінських рішень на всіх рівнях управління і влади; з іншого боку, підвищується значимість у реалізації інноваційних стратегій якості «людського капіталу» управлінців, що вимагає постійного вдосконалення освітніх програм у сфері публічного управління.

Тріада «соціальна держава, соціально відповідальний бізнес і громадянське суспільство» утворює фундаментальну основу соціально орієнтованої економічної системи, а сукупність взаємовідносин цих суб'єктів складає зміст інституту соціального партнерства (трипартизму).

Соціальне партнерство – характеристика достатньо розвинених ринкових і соціальних відносин, у рамках яких стає можливим і, саме головне, ефективним перекладання більшої частини обов'язків у соціальній сфері з держави на приватний сектор чи населення. Остання обставина грає важливу роль в оцінках соціалізації публічного управління.

Велику роль у формуванні агрегованих соціально-економічних індексів зіграли дослідження, що проводяться міжнародними організаціями. До числа найбільш відомих з таких індикаторів належить індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП), запропонований наприкінці 80-х рр. ХХ ст. експертами Програми розвитку ООН, який базується в даний час на оцінках ВНД на душу населення, очікуваної тривалості життя, середньої очікуваної тривалості навчання [2, с. 21].

Інтегральні оцінки ресурсів і умов розвитку держави проводяться за індексами конкурентоспроможності Міжнародного інституту управління розвитком і Всесвітнього економічного форуму [3, с. 134].

Варіант міжнародної методики оцінки ефективності управління міститься в дослідженні Світового банку [6]. З шести напрямів, за якими в рамках дослідження здійснювалася оцінка якості державного управління, у вітчизняній методології для оцінки системи державного управління використовуються в основному тільки два – якість державних послуг і державного регулювання [4, с. 74].

Аналіз ефективності діяльності органів публічного управління в Україні [5, с. 25] здійснюється на базі понад 300 показників з десяти основних сфер: економічний розвиток, охорона здоров'я, загальна освіта, початкова і середня професійна освіта, житлово-

комунальне господарство, житлове будівництво, дорожнє господарство, забезпечення безпеки громадян, організація державного управління, енергозбереження. Діяльність органів виконавчої влади оцінюється за рівнем ефективності в сфері публічного управління і за даними соціологічних опитувань населення про результати цієї діяльності. Дані показники можуть бути застосовані для визначення рівня життя населення.

Розглянуті вище інтегральні індекси акцентують увагу на підвищенні ролі людини в соціально-економічному розвитку, свідчать про процеси соціалізації економіки і управління, про необхідність розвитку людини як основного фактора прогресу.

Зміна суті соціальності, що відбулась наприкінці ХХ ст., дозволяє трактувати це явище не тільки як цілісно-громадську і соціально-структурну категорію, але і як процес соціалізації індивіда через накопичення людського капіталу, а також як процес соціалізації управління, що проявляється у поєднанні державного і громадського управління, визнання державою пріоритету інтересів суспільства та впровадженні комплексних оцінок ефективності управління.

Література

1. Баштанник В. Структурні характеристики та тенденції організаційного розвитку національних систем публічного управління в умовах сучасних євроінтеграційних процесів / В. Баштанник // Вісн. НАДУ. – 2009. – №1. – С. 7-12.
2. Вимірювання якості життя в Україні, Аналітична доповідь, Лібанова Е.М., Гладун О.М., Лісогор Л.С. та ін. – К.: 2013 – 50 с.
3. Лесечко М. Системний підхід до оцінки ефективності управління державним сектором в Україні / М. Лесечко, Р. Рудніцька // Ефективність держ. упр. : зб. наук. пр. ЛРІДУ НАДУ / за заг. ред. чл.-кор. НАН України В.С. Загорського, доц. А. В. Ліпенцева. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2017. – Вип. 24. – С. 133–139.
4. Лопушинський І. Особливості політичної соціалізації в управлінських процесах демократичної трансформації суспільства / І. Лопушинський, В. Солових // Публічне управління: теорія та практика : збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. – Харків, 2013. - №3(15). – С.73-80.
5. Приходченко Л.Л. Забезпечення ефективності державного управління: теоретико-методологічні засади : монографія / Л.Л. Приходченко. – Одеса : Оптимум, 2009. – 300 с.
6. Світовий банк. Україна [Електронний ресурс] : Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine/overview#3>

ЕКОЛОГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЯК ЧИННИК ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

КРЮКОВ О. І., д-р наук з держ. упр., проф.
Національний університет цивільного захисту України

Державне управління процесами екологічної безпеки в Україні, нажаль, не має бажаного рівня пріоритетності, що обумовлено наявною правовою базою та підходами, які склалися в теорії та практиці державного управління в діяльності центральних і місцевих органів державної влади. Саме це виступає певним стимулом для спроби розглядати екологічну безпеку та процеси її забезпечення як відносно самостійний напрям досліджень у науці державного управління та в практиці його здійснення.

При різноманітті підходів до визначення сутності екологічної безпеки, ще не склалося єдності у її розумінні. Проте, найбільш вдалим, з нашої точки зору є уявлення про екологічну безпеку, як органічну складову безпеки національної. Одночасно, національна безпека є системою оптимізації взаємовідносин між усвідомленими загрозами та ресурсами, що має суспільство для протидії цим загрозам. Тому національна безпека є динамічним засобом

досягнення і підтримки балансу між реальними та потенційними загрозами, з одного боку, та здатністю суб'єкта протидіяти їм, з другого.

В якості пріоритетів державної політики екологічної безпеки визначають:

- створення збалансованої системи природокористування на основі впровадження економічних механізмів ощадливого споживання природних ресурсів;
- зменшення шкідливих викидів та застосування екологічно безпечних ресурсо- і енергозберігаючих технологій;
- забезпечення ефективного функціонування єдиної державної системи цивільного захисту, запобігання та ліквідації наслідків техногенних катастроф, підвищення рівня ядерної та радіаційної безпеки;
- докорінне реформування та модернізація основних фондів житлово-комунального господарства, як підґрунтя створення безпечного середовища життєдіяльності населення [1].

При розробці та впровадженні політико-управлінських та економічних механізмів збалансованого природокористування особливу увагу необхідно приділяти комплексній оцінці української та європейської системи управління і політики природокористування.

Головну роль тут відграє інституційна модернізація державної системи екологічного управління на принципах сталого розвитку, зокрема, гармонізації енергетичної політики та екологічної безпеки й розвитку екологічного партнерства в ухваленні та реалізації стратегічних рішень, а також гармонізації законодавства України із законодавством Європейського Союзу, на основі якого необхідно формувати й використовувати економічні механізми природокористування та природо відтворення [2].

Екологічна безпека має диференціюватися за критеріями масштабності, суб'єктно-об'єктних характеристик, рівня розвитку технологій (включно інформаційних та біотехнологій), що застосовуються [3].

Першим кроком у функціонуванні системи екологічного управління являється формування науково обґрунтованої та соціально зваженої, адекватної екологічної політики держави. Така політика є конкретна організаційна робота органів державної влади, на засадах чітко здійсненого цілевизначення та цілепокладання, спрямована на виконання вимог екологічного законодавства, орієнтована на забезпечення права громадян на екобезпечні умови життя та розвитку [4].

Не зважаючи на різноманіття підходів до визначення поняття «екологічне управління» в державі, воно визнається найбільш широким та включає в себе такі поняття, як «природоохоронне управління», «управління природокористуванням» і «управління екологічною безпекою». При цьому, стосовно державних об'єктів (підпорядкованих суб'єктові об'єктів) воно реалізується як державне управління, а стосовно недержавних (не підпорядкованих об'єктів), як державне регулювання. Це виступає умовою збігу можливостей органів державного управління та специфіки об'єктів управління, що певною мірою знімає обмеження у вигляді форм власності, ступеню відповідальності, суспільного статусу і таке інше для максимального використання потенціалу системи державного управління. На використання потенціалу управлінської системи у екологічній сфері суттєво впливає ступінь спрацьованості управлінських механізмів. Чинні механізми диференційовані за сутнісними ознаками, що дозволяє на рівні інструментарію впливати на перебіг процесів, які відбуваються в екологічній сфері.

Таким чином, екологічна безпека – це органічна складова національної безпеки, за якої легітимно прийнята в державі система нормативно-правових, соціальних, організаційних, науково-технічних, економічних та інших засобів, забезпечує управління процесами екобезпечної діяльності, режим використання природних ресурсів, охорону навколишнього природного середовища, що є безпечним для життя і здоров'я людей, попередження погіршення екологічної ситуації та виникнення небезпеки для природних систем і населення.

Список літератури

1. Толстоухов А. В. Екобезбечний розвиток: пошуки стратегем / А. В. Толстоухов, М. І. Хилько. – К. : «Знання України», 2011. – 333 с.
2. Горбач Л. М. Науково-методичні підходи до формування фінансово-економічного механізму регулювання природокористування / Л. М. Горбач // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 143-149. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2013_2_20.
3. Дьомін В.О. Вступ до екологічної політики / В. О. Дьомін – К. : Тандем, 2012. – 194 с.
4. Про основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки : Закон України № 188/98-ВР від 05 березня 1998 р. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/188/98-вр>

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ АГРОЭКОТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

КУРЫЛЮ О. В., магистр психол. наук,
«Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

Сельский туризм – это сектор туристической отрасли, использующий природные, культурно-исторические, социальные и иные ресурсы сельской местности для создания комплексного туристического продукта. Он включает в себя все виды рекреационной деятельности в сельской местности: паломничество, охоту, рыбалку и др. Обязательным условием этого вида туризма является размещение туристов на ночлег в сельской местности.

Сельский туризм как международный возник во Франции и Швейцарии: в начале XVIII века в Альпах начали строиться первые гостевые шале для обслуживания экспедиций британских туристов – любителей природы.

Термин «agriturismo» появился в Италии, и рассматривали его с самого начала в качестве дополнения к сельскохозяйственной деятельности. На первых этапах развития сельского туризма предполагалось, что размещение туристов будет непрофильной деятельностью для крестьян и лишь несколько укрепит финансово-экономическое положение без больших инвестиций.

В последние десятилетия XX века в Республике Беларусь наблюдались две тенденции, которые дали толчок развитию агроэкотуризма [1].

Первая – невероятно быстрый рост количества путешествующих людей, в результате чего туризм из мало значимой сферы экономической деятельности превратился в одну из крупнейших и прибыльнейших индустрий мира.

Вторая – распространение идей охраны окружающей среды, которые стали неслыханно популярны среди представителей цивилизации, особенно западной. Данная идея коснулась так же и сознания туристов.

В конце XX века возникает спрос на виды туризма, альтернативные массовому, - всякого рода «зеленые» путешествия. Согласно различным статистическим данным, экопутешествия занимают от 7 до 20% в общем объеме поездок. Темпы их роста огромны – 30% в год.

Беларусь пока «terra incognita» на туристической карте мира. Причин тому несколько: недооценка Беларуси как туристического направления; отсутствие серьезного отношения у нас к туризму и бизнесу; отсутствие рекламы; некоторая обделенность традиционными туристическими ресурсами – мы единственная страна в Европе, где нет ни моря, ни гор.

Но Беларусь обладает другим видом туристического потенциала: нетронутая природа, красивые пасторальные сельские пейзажи и гостеприимные люди.

Беларусь – идеальная страна для всех видов «зеленых» путешествий – экологических, сельских, приключенческих, этнографических. В мире в целом наблюдается поворот от

массового туризма к более содержательным видам путешествий, в частности, к сельским. На смену трем S (Sun-Sea-Sand) - солнце-море-песок - приходят три L (Landscape-Lore-Leisure) – пейзаж-традиции-досуг. Белорусской деревне есть что предложить – лирические сельские ландшафты, традиционный крестьянский образ жизни, экологически чистые продукты. Можно научиться доить корову, ловить рыбу, ездить на лошади, собирать грибы, ягоды, лекарственные травы и многое другое. Словом, отдых в деревне, или агроэкотуризм.

Беларусь обладает привлекательными природными условиями для развития агроэкотуризма. Уникальные по своей эстетичности ландшафты Белорусской возвышенности, побережий Поозерья и Полесья, долины белорусских рек – Днепра, Сожа, Березины, Припяти, Немана, Зап. Двины, Вилии, нетронутая природа национальных парков являются естественными предпосылками формирования конкурентных преимуществ агроэкотуристического продукта в регионах Беларуси [2].

Богатство культурно-исторических достопримечательностей также выступают в качестве одного из мотивов внутренних и иностранных туристов, посещающих сельские усадьбы Беларуси, большинство из которых предлагает в качестве дополнительной платной услуги для своих клиентов экскурсионное обслуживание.

В Европе как самостоятельная отрасль сельский туризм возник лишь во второй половине XX века. Страны-пионеры – Италия, Австрия, Франция. Беларусь, пожалуй, последняя европейская страна, которая присоединилась к этому движению.

Тем не менее агроэкотуризм постепенно развивался в Беларуси. Отдельные его проявления можно найти в нашей истории, ведь Беларусь – край старинной усадебной культуры. Шляхетские и дворянские усадьбы были объектами агроэкотуризма для себя и для друзей. Очень часто богатые люди приобретали имение как возможное место отдыха, поэтому их интересовало не только экономическая сторона имения, его доходность. В подавляющем большинстве белорусских имений были строения и территории, лишённые утилитарного экономического назначения: парки и цветники, пруды, беседки, зимние сады, зверинцы, вольеры для животных. То есть традиционная структура белорусской усадьбы изначально было нацелено на выполнение рекреационной функции.

В нашей истории есть примеры ещё более приближенные к этому виду туризма – своего рода курортно-санаторные комплексы в сельской местности. Так, известный врач, натуралист, экспериментатор Я.О. Наркевич-Иодко в конце XIX века в своём имении принимал туристов с 15 мая по 15 сентября. Отдыхающим предлагались воздушные и солнечные ванны, санаторное питание, гимнастика, массаж. Действовало даже кумысолечебница.

Другой пример – дачное строительство, которое очень распространено в России. Для этой цели вокруг крупных городов – Петербурга, Москвы и др. – специально строились дачи, которые на летний период сдавались гражданам. В Беларуси строительство дач не достигло такого масштаба, но известные всему Минску Ждановичи возникли именно так.

В 1906 году И.У. Зданович выкупил у обедневшего шляхтича дом и кусок земли под Минском – как дачу, чтобы отдыхать летом. Гуляя однажды по лесу, он обнаружил ручей, который не замерзал даже зимой. Попробовал воду – а та солёная, видимо, лечебная, что и учёные потом подтвердили. Тогда И.У. Зданович в своём доме устроил пансионат и привозил больных, которых лечил минеральной водой. И сейчас на том месте, где он нашёл ручей и начал заниматься курортным лечением, стоит санаторий. Именно он стал пионером дачного строительства под Минском, куда позднее было организовано движение пригородных, так называемых дачных, поездов [1].

Особенное значение имеет музей старинных народных ремесел и технологий «Дудутки», в котором экскурсионно-музейная деятельность и развлечения проходят в полном согласии с природой и историей. Кто бы вы ни были, независимо от возраста и социального положения, здесь вы сможете провести время нетрадиционно и увлекательно. Вы окунетесь в атмосферу белорусской провинции XIX века, познакомитесь с укладкой сельской жизни, постигните смысл народных обычаев и тайны древних ремесел. В системе, которая предлагается в

«Дудутках» понятие «музейный экспонат» расширяется и переносится на территорию, постройки, технологию, ландшафты, традиции, праздники, фэсты. «Дудутки» остаются усадьбой, которая не исчезла с лица земли, а напротив, развивается, как и раньше, подчиняясь здравому смыслу, экономической целесообразности, веяниям моды. Хозяйственно-экономическая функция усадьбы осуществляется весьма успешно. Каждое музейное подразделение - гончарный цех, кузница, сыроделье, хлебопекарня, конюшня, ферма, корчма - зарабатывает деньги. Вся продукция и услуги реализовываются в музее туристами, которые очень активно посещают музей, благо расположен он недалеко от Минска.

Идея развития агроэкотуризма в Беларуси, можно сказать, витала в воздухе. Для этого у нас всегда был значительный потенциал: 20 тысяч рек, 10 тысяч озер, 36% территории – леса, 7% - национальные парки. И при этом – множество деревень, в которых мало что изменилось с XIX века – идиллия и пастораль [2].

Идеи агроэкотуризма могут и нашли отклик в белорусском обществе. Для жителей деревень – это дополнительный заработок и возможность улучшить свое жилье. Для местных властей и региона в целом – приток дополнительных средств, развитие инфраструктуры, создание новых рабочих мест. Для страны в целом – возможность развития туризма за пределами городов, где полностью отсутствуют гостиницы. Это и гуманизация общества – снятие противоречий между городом и деревней. Ну а для туристов – возможность недорогого отдыха в экологически чистой среде.

В настоящее время агроэкотуризм в Беларуси является «живой лабораторией» для многих инновационных идей и начинаний. Успех их во многом зависит от слаженной работы всех заинтересованных партнеров и, помимо этого, условий внешней среды. У Беларуси есть шанс стать страной агроэкотуризма как для своих граждан, так и для граждан других государств.

Многообразие форм и широта возможностей отдыха в белорусской деревне могут удивить даже самого взыскательного туриста. Для этого нужно создать турпродукт и составить интересную программу пребывания. Сюда можно вносить и наши заповедные территории и нематериальное наследие, и формы отдыха, и самое главное – гостеприимство сельских жителей [2].

К числу потребителей услуг агроэкотуризма относятся в первую очередь граждане Беларуси, среди которых можно выделить потребительские группы:

- 1) городские семьи с детьми, не желающие обременять себя содержанием дачи за городом;
- 2) пожилые граждане, заинтересованные в уединении или в проведении отпуска с внуками;
- 3) компании молодежи, другие возрастные группы, желающие провести выходные дни за городом;
- 4) люди, увлеченные определенными видами спорта и хобби и другие.

Кроме граждан Беларуси потребительским сегментом агроэкотуризма являются иностранные граждане, посещающие Беларусь с гостевым визитом и желающие задержаться на несколько дней для отдыха в Беларуси.

Деятельность по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма осуществляется физическими лицами без государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей, сельскохозяйственными организациями – при условии ведения раздельного учета доходов, получаемых от данного вида деятельности, и доходов, получаемых от реализации произведенной и переработанной сельскохозяйственной продукции, других видов хозяйственной деятельности, не запрещенных законодательством [1].

Кроме того, для осуществления деятельности агроэкотуризма необходимо также наличие в совокупности следующих условий:

- свободные жилые комнаты в жилом доме для размещения агроэкотуристов;

- осуществление субъектами агроэкотуризма деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции;
- возможности для ознакомления агроэкотуристов с природными и архитектурными объектами, национальными культурными традициями соответствующей местности.

Кроме того, субъекты агроэкотуризма в праве оказывать следующие виды услуг в сфере агроэкотуризма:

- обеспечение агроэкотуристов питанием;
- организация познавательных, спортивных и культурно-развлекательных экскурсий и программ;
- иные услуги, связанные с приемом, размещением, транспортным и иным обслуживанием агроэкотуристов.

Таким образом, в настоящее время в Республике Беларусь созданы оптимальные условия для развития агроэкотуризма.

Список использованных источников

1. Балыкин, С. А. Агротуризм в малых городах / С. Балыкин // Директор: научно-практический журнал для руководителей № 4 / ООО «Консорциум. Наука. Экономика. Право». – Минск, 2008. – С. 14-18.
2. Клицунова В.А. Сельский туризм Беларуси: истоки и перспективы // Беларусь в мире. – 2004. – № 3. – С. 35-44

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД НАДАННЯ СУБСИДІЙ НАСЕЛЕННЮ

КУЦ Я. В., здобувач

Чернігівський національний технологічний університет, м. Київ, Україна

У випадках, коли уряд здатний приймати системні та далекоглядні рішення, він, при виборі даного підходу за кожним з двох варіантів, зазвичай встановлює деякий пороговий рівень споживання ресурсу. Дана межа буває абсолютною – на все домогосподарство в цілому, або питомою – на душу населення в домогосподарстві. Якщо прийнятий пороговий рівень споживання не перевищується, то субсидія виплачується в повному обсязі. Якщо ж фактичне споживання виявляється вище, то наслідки виражаються в одній з двох форм: або субсидія виплачується на обсяг ресурсу до порогового значення, а на спожите понад – ні, або субсидія скасовується зовсім – як марнотратному споживачеві.

Розглядаючи питання про введення даної системи субсидування, уряд та суспільство повинні чітко уявляти собі вагу позитивних і негативних моментів, а, прийнявши її – усвідомлено змиритися з погрішностями розподілу. Досить часто переваги такої системи в підсумку важать більше ніж її недоліки, оскільки можливі „втрати” перекриваються економією на витратах функціонування системи розподілу, тобто на утриманні апарату та підтримки документообігу при розподілі субсидій іншими способами. Несправедливість розподілу також можна дещо згладити ступінчастою системою визначення величини субсидій з нелінійною їх залежністю від рівня доходу.

Інтегральна оцінка ефективності роботи дотаційної системи в рамках першого підходу залежить не тільки від місцевих об’єктивних умов, наприклад: загального рівня життя, технічного та організаційного потенціалу підприємств та установ, але і від менталітету населення. Як вважають багато експертів, зокрема, для країн колишнього соціалістичного табору, де населення має високий рівень освіченості, культури та толерантності, даний підхід, що застосовувався, по суті, в тій чи іншій модифікації в радянську епоху, працює ефективно.

У країнах Центральної та Латинської Америки, де населення політично набагато активніше і менш роз’єднане, а люди більш безпосередні у вираженні своїх емоцій, перший

підхід найчастіше викликає незрозуміння та конфлікти: громадяни гостро відчують несправедливість похибок у субсидуванні, оскільки звикли жити на виду один у одного і знають, хто живе бідніше, а хто заможніше. В таких обставинах призначення субсидій однакового розміру при різному рівні фактичної бідності або субсидій, що відрізняються при однаковому рівні бідності в латиноамериканських умовах породжує не сприйняття населенням всієї дотаційної системи в цілому як несправедливої, а також викликає міжособисті та міжгрупові розбрати, соціальна шкода від яких перевершує соціальну користь від підвищення добробуту [4, с. 368].

Інший підхід до субсидування соціального обслуговування ґрунтується на системі перевірок домогосподарств та інших споживачів, які мають потребу в них. Він також може реалізовуватися в декількох версіях. Субсидії, наприклад, можуть надаватися тільки споживачам з числа, що заявили про свою потребу. Саме даний підхід до субсидування впроваджений в Україні.

В іншому варіанті дотаційної системи субсидії призначаються за результатами суцільного обстеження – опитування в тих кварталах, тих населених пунктах, де це має сенс робити. Якщо по заявленій версії видачу дотацій можливо організувати на високому рівні формалізації – шляхом розгляду документів, поданих тими хто претендує на субсидію, то обстеження не можна замінити простою процедурою збору та перевірки документів за формальними ознаками, найчастіше воно має характер комісійної оцінки стану домашнього господарства, в тому числі житла, роблячи припущення, що ступінь його впорядкованості прямо корелює з рівнем доходів [1, с. 28]. Даний спосіб є, безперечно, найкращим з точки зору результатів, але найбільш складним та витратним. Очевидно, що обстеження теж не гарантує стовідсоткового ефекту, хоча і забезпечує найбільшу його ймовірність.

Система індивідуального цільового субсидування бідних верств населення успішно та стабільно функціонує в Чилі, а експерти Світового банку оцінюють її як найбільш ефективну з розроблених в останні роки. Починалася вона широкомасштабним соціально-економічним дослідженням, що включало опитування, яке було проведене в 1995-1997 роках групою експертів Світового банку. В результаті була створена система критеріїв відбору домашніх господарств для надання субсидій щодо оплати послуг водопостачання та каналізації [4, с. 369]. В число критеріїв входять: географічні та економічні характеристики району, діючі в регіоні тарифи на ці послуги, розмір сім'ї, рівень заможності домогосподарства, доходи членів сім'ї. Кожні три роки критерії переглядаються для внесення коригувань.

Потім була сформована державна програма субсидування домашніх господарств з низькими доходами з метою забезпечення доступу до комплексу соціальних послуг, фінансована центральним урядом. Управління програмою та розподіл субсидій здійснюється місцевими адміністраціями, причому ніяких грошей жителям не видається. Субсидії реалізуються через державні підприємства, що діють у сфері соціального обслуговування, у формі отримання конкретними домогосподарствами соціальних послуг на пільгових умовах [2, с. 211].

На початковому етапі було вирішено, що кожне домогосподарство зобов'язане самостійно звертатися до органів місцевого самоврядування з клопотанням про виділення субсидії, і тягар доказу її необхідності та правомочності було також покладено на саме домогосподарство. Недовга практика показала низьку плідність цієї ідеї. За субсидіями стали звертатися не самі нужденні, а самі безсоромні та навчені правильно оформляти потрібні документи. Ті, хто не вмів чи вважав нижче своєї гідності ходити по бюрократичним кабінетам, доводячи свій статус жебрака, залишалися без субсидій. Таких виявилось досить багато, в результаті чого програма начебто формально виконувалася, а ситуація насправді змінювалася незначно, оскільки ті, кому субсидії були потрібні більше за інших, за ними не зверталися. У зв'язку з цим уряд і розробники програми змінили правила отримання субсидій. Уряд зобов'язав водопровідно-каналізаційні держпідприємства брати участь в обстеженнях-опитуваннях та відборі домогосподарств-кандидатів на дотування, а також

доручило вести моніторинг оплати рахунків на послуги з метою виявлення можливих претендентів на отримання субсидії.

Соціально-економічним параметром і, одночасно, результатом чилійської програми виступає межа в 5 відсотків: саме таку частку доходів і не більше домогосподарства повинні витратити на оплату водопостачання та каналізації. Екологічним обмеженням виступає 20 кубометрів водопровідної води на домогосподарство в місяць. Цей обсяг субсидується в діапазоні від 40 до 85 % вартості, а надлишкове споживання не дотується. Якщо домогосподарство протягом трьох місяців не оплачує свою частку, воно автоматично позбавляється матеріальної підтримки [3, с. 8–11].

Існують й інші системи відбору споживачів для дотування, засновані на інших критеріях. Зокрема, в Колумбії тарифи всіх інфраструктурних галузей залежать від таких факторів, як статус власності оператора, якість житла, рівень життя сім'ї, соціальний статус (студенти, пенсіонери тощо), а також від того, яку нішу в загальнонаціональній системі соціально-економічної класифікації займає місце проживання – місто, село та регіон. В якості джерела фінансування субсидій зазвичай є бюджет того чи іншого рівня. Але, як правило, в країнах, що не відносяться до високорозвинених, податкових надходжень не вистачає на такий вид витрат. У подібних випадках краще працює система так званого перехресного субсидування. Її суть полягає у встановленні для частини споживачів або для частини послуг більш високих тарифів, які значно перевищують собівартість. За рахунок цього надлишку ведеться субсидування незаможних споживачів.

Отже, при застосуванні даного досвіду в Україні, дана система може ефективно працювати тільки в тому випадку, якщо ринки монополізовані, інакше „завищено-оподатковані” споживачі будуть переходити до інших постачальників і ніякого перехресного субсидування в реальності не вийде. У деяких випадках така схема таки може працювати в умовах конкурентного ринку, але специфічного. Зрозуміло, приватні постачальники компенсують вилучені у них таким чином надлишки за рахунок клієнтів, причому, якщо система регулювання недостатньо жорстка, робиться це не тільки шляхом підвищення вартості підключення, але й підвищенням тарифів на користування послугами. Таким чином, система перехресного субсидування, якщо вона не здійснюється виключно державним сектором при можливій участі громадського сектору, стає мало прозорою, не достатньо доступною для суспільного контролю та допускає можливості зловживань.

Література

1. Вайсман В.А. Основные принципы конкурентоспособности субъекта хозяйствования / В.А. Вайсман // Економіка та держава. – № 7. – 2014. – С. 26 – 30.
2. Гавриленко В. О. Особливості реформування житлово-комунального господарства на сучасному етапі / В. О. Гавриленко // Зб. наук. праць. – Вип. 10. – Черкаси : ЧДТУ, 2003. – С. 209 – 214.
3. Долішній М. Ринкові механізми регіонального управління / М. Долішній, О. Мошенець // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 7 – 17.
4. Рыбачук В.Л. Реализация механизма «самоинвестирования» путем инициатив со стороны государства и на уровне региональных органов местного самоуправления в ЖКХ / В. Л. Рыбачук // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования : VII Международная научно-практическая конференция (Минск, 21–22 апреля 2011 г.) : сб. науч. ст. : в 2 ч. Ч. I. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2011. – С. 368–370.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЄВРОПЕЙСЬКІЙ ПРАКТИЦІ ПУБЛІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ

ЛАВРЕНТІЙ Д. С., аспірант

Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського

Низка зарубіжних і вітчизняних дослідників вважають, що у науково-практичний дискурс термін «державно-приватне партнерство» (англ. Public-Private Partnerships) увійшов в США, спочатку у зв'язку з впровадженням спільного фінансування освітніх програм з державного та приватного секторів, а згодом, в 1950-х рр. – для такого ж фінансування за комунальні послуги. Проте більш широкого контексту цей термін набуває в 1960-х рр. для позначення співпраці партнерів із державного і приватного секторів у процесі оновлення міст, розвитку інфраструктури територій та надання соціальних послуг [1].

Приклади успішної реалізації соціально-економічних завдань на європейському континенті доводять про ефективність механізму державно-приватного партнерства.

Ю. Лазар наголошує, що «у сучасному розумінні партнерство держави і бізнесу представляє інституціональний і організаційний альянс між державою і приватними компаніями, банками, міжнародними фінансово-промисловими групами та іншими інститутами з метою реалізації суспільно значимих проектів. Характер цієї взаємодії, методи та конкретні форми істотно різняться залежно від зрілості і національних особливостей ринкових відносин [2]».

Загалом більшість дослідників підтримують тезу про те, що саме у Великобританії на початку 80-х років минулого сторіччя було систематизовано механізми співпраці між державними установами та приватними суб'єктами господарювання щодо взаємного партнерства.

Продовжуючи ці дослідження Н. Дутко зазначає, що «у 1992 р. консервативний уряд Дж. Мейджора і Великої Британії та Північної Ірландії запровадив Ініціативу приватного фінансування (Private Finance Initiative), яка стала першою систематизованою програмою, спрямованою на впровадження державно-приватного партнерства. Сьогодні програму Великої Британії можна вважати зрілою: підписано понад 900 проектів, багато з яких реалізуються у сфері соціальної інфраструктури. Це відображає пріоритети уряду, який намагається розв'язати дуже серйозну проблему завантаження банків, зокрема в галузі медицини та освіти, а також у транспортному секторі, в установах виконання покарань, у сфері обробки відходів, у військовому секторі та в секторі житлово-соціального найму [3]».

Водночас, потрібно зазначити, що досить висока ефективність реалізації великих загальнонаціональних програм та проектів державно-приватного партнерства на теренах Великої Британії, яка досягає 80-90%, у певній мірі дещо нівелюється проблемами реалізації локальних проектів, оскільки складність та операційні витрати залишаються досить високими.

Цей недолік намагаються усунути на практиці у Республіці Франції, де органи публічної влади утримують баланс між загальнодержавними високовартісними та масштабними проектами і малими проектами, які впроваджує місцева влада. Зазначимо, що у Франції закон про державно-приватне партнерство було прийнято у 2004 році і на даному етапі там вважається, що державно-приватне партнерство є найкращою структурою, яка надає адміністративні послуги. Загалом в цій державі існує понад 80 комітетів управління, до складу яких входять громадські діячі та фахові експерти.

Як наслідок розвитку концепції державно-приватного партнерства в міжнародному економічному просторі на сьогодні розроблена велика кількість варіантів взаємодії між бізнесом та державою, які умовно можна поділити на чотири основні групи:

- контракти підряду (на управління об'єктом та оренду об'єкта);
- концесії (обслуговування, експлуатація та передача об'єкта; обслуговування, оренда та передача об'єкта; будівництво, обслуговування, експлуатація та передача об'єкта);

- нові проекти або «проекти з нульового циклу»;
- продаж активів (повна або часткова приватизація) [4].

Загальновизнано, що Республіка Польща також входить до європейської групи лідерів в сфері державно-приватного партнерства. Проте дослідники зауважують, що статистичні дані Міністерства економіки Польщі значно відрізняються від даних Європейського Центру Експертиз ДПП (ЕРЕС), що швидше за все обумовлено різницею в визначенні проектів державно-приватного партнерства та оцінкою факту їх реалізації. Так на сьогодні в Польщі з 2009 року і до початку 2017 року реалізується 362 проектів з державно-приватного партнерства.

За даними Міністерства економіки Республіки Польщі та Інституту державно-приватного партнерства в Республіці Польща за період від 1 січня 2009 до 31 грудня 2016 року, державні структури спільно оголосили про 470 процедур щодо вибору приватного партнера або концесіонера. Зазначимо, що з цього числа на початок 2015 року лише 82 процедури призвели до укладання договору державно-приватного партнерства. Фактично тільки кожен п'ятий проект призводить до його успішної реалізації.

Зазначимо, що станом на 27 квітня 2017 року база державно-приватних проектів Міністерства економіки Республіки Польща нараховує 142 проекти [5].

Польське законодавство в сфері державно-приватного партнерства спирається на міжнародне право та директиви Європейської комісії.

Дослідниками визнається чинник впливу міжнародного законодавства на розвиток державно-приватного партнерства в європейських країнах.

Позитивний міжнародний досвід та різноманітність концептуальних підходів до державно-приватного партнерства мають бути використані при вирішенні важливих завдань сучасної політики України, дозволять економити бюджетні кошти та налагодити співпрацю держави та бізнесу.

Насамперед, потрібно визначити низку загальних керівних принципів щодо створення сприятливих умов для розвитку державно-приватного партнерства, а саме:

прозорість – прозорі закони та адміністративні процедури сприятимуть прозорості та відкритості публічної влади. Законодавчі підстави щодо розкриття інформації про проекти рішень та самі рішення органів публічної влади позитивно відобразатиметься на інвестиційній привабливості державно-приватних проектів;

справедливість – процеси, які враховують різні в тому числі і суперечливі інтереси органів публічної влади, постачальників послуг і їх споживачів і мають на меті забезпечення справедливої збалансованості таких інтересів;

довготривалість – є важливим аспектом довіри інвесторів та партнерів, що є похідним результатом від якості внутрішнього законодавства з розвитку державно-приватного партнерства і полягає в забезпеченні довгострокового характеру надання загальнодоступних послуг.

Крім того, до проблемних питань інституційної спроможності публічних органів, які впливають з наведених тез, слід віднести проблему комунікації у сфері державно-приватного партнерства. Вона існує через нераціональне розмежування повноважень між центральними органами державної влади та їх діяльністю. В Україні відсутня єдина стратегія та напрямку розвитку комунікаційних зв'язків між приватними та державними підприємствами.

Перспективи подальших досліджень у сфері державно-приватного партнерства полягають у необхідності формування синергетичного ефекту в результаті співпраці держави та суб'єкта господарювання, що формує низку переваг для кожної сторони загалом та, насамперед, кожного громадянина зокрема.

Список літератури

1. Yescombe E. R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance / E. R. Yescombe [UK First edition]. – London: Yescombe Consulting Ltd, 2007. – 368 p

2. Лазар Ю. Інвестиційний механізм розвитку соціальної відповідальності на засадах державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Ю. Лазар // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 2 (9). — С. 75-88. — Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13lyvdpp.pdf>

3. Дутко Н. Європейський досвід державно-приватного партнерства / Н. Г. Дутко. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10dngdprv.pdf>

4. Вивчення оптимальних моделей державно-приватного партнерства для промислових парків в Яворові і Новому Роздолі. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.institute.lviv.ua/doc/02ppp.pdf>

5. Bartosz Korbus. Analiza rynku ppp za okres od 2009 do 31 grudnia 2016 [Електронний ресурс]// Bartosz Korbus, Dawid Zalewski. – Режим доступу: http://www.ppp.gov.pl/Aktualnosci/Documents/Analiza_ryнку_PPP_31_12_2016.pdf

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА МОЖЛИВОСТІ

ЛАГУНОВА І. А., аспірант

Міжрегіональна академія управління персоналом

У сучасних умовах становлення української держави більшість вітчизняних підприємств стикається з глобальною проблемою, яка досить критично впливає на ефективність управління бізнесом та подальший розвиток компанії: її розширення та модернізацію. Аналіз останніх практичних досліджень показує, що виникнення даної ситуації зумовлене появою ризиків у підприємницькій діяльності та призводить до неможливості розрахунку результату та визначення досить точного впливу різних факторів на розвиток компанії, а також здійснення певних змін під час реалізації проекту та досягнення поставлених цілей.

На сьогодні управління ризиками полягає у ретельному аналізі умов для прийняття рішень. Необхідність ризик-менеджменту зумовлена інтегруванням його в щоденну роботу діяльності організації.

Управління ризиками – це логічний та систематичний процес, який можна застосовувати для вибору шляху подальшого вдосконалення діяльності, підвищення ефективності бізнес-процесів організації. Це шлях, що призводить до забезпечення гарантованої результативності бізнес-процесів.

Визначення поняття “ризик” в сучасній літературі не є сталим та досить однозначним. У відомих словниках та стандартах термін “ризик” розкривається наступним чином: “небезпека, можливість збитку або шкоди” (Словник англійської мови Н. Вебстера (1828)); “можлива небезпека” (Словник російської мови С. Ожегова (1960)); “можливість настання події з негативними наслідками в результаті певних дій або рішень” (Великий економічний словник (1998)); “ймовірність виникнення чогось, що буде мати вплив на цілі” (Стандарт AZ / NZS 4360: 2004 “Ризик-менеджмент”).

Дійсно, ризик – достатньо складне явище, що має різні трактування, що обумовлює можливість існування різних точок зору. Розглянемо різні визначення ризику, що даються вітчизняними та зарубіжними авторами:

1. Ризик – потенційна, чисельно вимірна можливість втрати. Поняттям ризику характеризується невизначеність, пов’язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків. [1, с.539]

2. Ризик – ймовірність виникнення втрат, збитків, недонадходжень планованих доходів, прибутку.

3. Ризик – це невизначеність наших фінансових результатів в майбутньому.

4. J.P. Morgan визначає ризик як ступінь невизначеності отримання майбутніх чистих доходів [2]

5. Ризик – це вартісне вираження імовірного події, що призводить до втрат [3].

6. Ризик – шанс несприятливого результату, небезпека, загроза втрат і пошкоджень [4].

7. Ризик – ймовірність втрати цінностей (фінансових, матеріальних товарних ресурсів) в результаті діяльності, якщо обстановка і умови проведення діяльності будуть змінюватися в напрямку, відмінному від ризику, передбаченого планами і розрахунками [5].

Всі підприємства під час реалізації своїх бізнес-процесів систематично стикаються з необхідністю управляти різними видами ризиків. Тому вище керівництво компанії має домогтися того, щоб необхідність ризик-менеджменту була визнана усіма менеджерами та персоналом організації в якості одного з факторів першорядної важливості.

Концепція ризик-менеджменту, тобто система управління ризиками, спрямована на досягнення необхідного балансу між отриманням прибутку та скороченням збитків підприємницької діяльності та покликана стати складовою частиною системи менеджменту організації, тобто повинна бути інтегрована в загальну політику компанії, її бізнес-плани та діяльність. Тільки при виконанні цієї умови застосування системи ризик-менеджменту є ефективним.

Управління ризиками пов'язано як з негативними, так і з сприятливими наслідками. Сутність управління ризиками полягає у визначенні потенційних відхилень від запланованих результатів та у керуванні цими відхиленнями для поліпшення перспектив, скорочення збитків і поліпшення обґрунтованості прийнятих рішень. Управляти ризиками означає визначати перспективи та виявляти можливості для вдосконалення діяльності, а також не допускати або скорочувати ймовірність небажаного перебігу подій.

Таким чином, здатність ефективно впливати на ризики дає організації можливість успішно функціонувати, мати фінансову стійкість, високу конкурентоспроможність та стабільний прибуток.

Список літератури

1. Словник української мови: в 11 томах. – Том 8, 1977. – С. 539. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/rysk>
2. J.P.Morgan/Reuters. RiskMetrics – Technical Document. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jpmorgan.com/RiskManagement/RiskMetrics/RiskMetrics.html>
3. Словарь иностранных слов и выражений. М.:Олимп, 1998. – 608 с.
4. Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия, 2 CD, 1998.
5. Рубенчик А. Словарь терминов риск-менеджмента.//Депозитариум, №7(16), август-сентябрь, 1999.

СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ КОММУНИКАТИВНО-КОМПЕТЕНТНЫХ НАВЫКОВ СПЕЦИАЛИСТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ЛЕБЕДЕВА Н. А., аспирант

Межрегиональная академия управления персоналом (г. Киев)

Проблема адаптации правовой системы Украины к праву Европейского союза вызывает необходимость владения государственными служащими хотя бы одним иностранным языком. Английский язык - один из самых распространенных языков мира. Граждане и должностные лица Европейского Союза беспрепятственно им владеют. Следовательно, **актуальность** обучения иностранному языку студентов, которые в будущем станут государственными служащими, требует особого внимания со стороны отечественных ученых, поскольку в украинских вузах осуществляется подготовка специалистов, которые после получения образования будут работать в исполнительной власти, местном самоуправлении, в общественных организациях, и смогут обеспечить высокий уровень предоставления административных услуг на принципах открытости, подотчетности, профессионализма, что, в свою очередь, требует привлечения европейских правовых

документов и источников с целью совершенствования современной отечественной правовой системы. "Государственная политика интеграции в Европейский Союз, которая сначала ограничивалась внешнеполитической деятельностью, все больше становится задачей внутренней политики" [5, с. 16].

Цель статьи – теоретическое обоснование повышения коммуникативных навыков специалистов в области публичного и государственного управления посредством изучения английского языка.

Украинская исследовательница Радмила Васильевна Войтович подробно описала влияние глобализации на систему государственного управления сквозь призму теоретико-методологического анализа. В своей монографии учёная отмечает следующее: "Одним из путей противостояния деструктивным проявлениям глобализации есть способность Украины стать на позиции "равенства" с развитыми государствами мира". Основным фактором, который разъединяет народы, лишая их возможности достижения адекватного взаимопонимания между ними, это языковой. В этом плане, первоочередным заданием для Украины должна стать государственная поддержка изучения иностранных языков. Согласно чего, было бы целесообразным - разработать Государственную поддержку программы языкового просвещения, основная цель которой – обеспечение государственной поддержки в изучении иностранных языков. Именно знания языков даст возможности каждому гражданину самостоятельно идентифицировать определённую интеграционную стратегию государства, а также принимать активное участие в их разработке и внедрении" [2, с. 311-312].

Развитие и интеграция в Европейское сообщество происходит средствами образования, науки и культуры, которые представляют собой действенные факторы общественного развития. Это развитие невозможно без коммуникации, средством которой является английский язык. Например, проблемы адаптации законодательства налоговой и информационной сферы Украины требуют навыков владения иностранным языком государственными служащими. Поскольку возможности специалистов в области публичного управления заключаются в управлении структурными подразделениями органов исполнительной власти, исполнительных комитетов местных советов, общественных организаций, других публичных учреждений, то в их компетенцию входят обязанности разработки уставов, положений и должностных инструкций. И владение профессиональной лексикой на иностранном языке, в таком случае, является весомым дополнением к совершенствованию отечественных документов, поскольку в такой компетенции заключена способность имплантировать все лучшее из европейского опыта.

Проблема совершенствования профессиональных навыков государственных служащих, специалистов в области публичного и государственного управления была объектом исследований современных украинских ученых таких, как А. П. Губа [3], С. М. Опрятный [7], А. А. Павленко [8], Г. П. Кушнирова [11]. В своих трудах данные авторы рассматривали способы и методы улучшения деятельности руководителя в органах государственной власти, формирование коммуникативной компетенции специалистов таможенной службы в системе непрерывного профессионального образования, формирование профессиональной компетентности должностных лиц местного самоуправления и моделирования системы профессионального обучения государственных служащих деловому английскому языку. По утверждению ученого-практика И. В. Зирки, атрибутом образованности современного госслужащего должно быть "владение одним или несколькими иностранными языками на достаточно высоком уровне» [4, с. 1].

Это вопрос европейской и евроатлантической интеграции Украины. Однако, проблема до сих пор остается нерешённой потому, что украинские государственные служащие, в своем большинстве, не владеют хотя бы одним рабочим или официальным языком ЕС, что является причиной ограничения их возможностей получать опыт государственного управления на международном уровне, проходить полноценную профессиональную стажировку и работать в международных проектах.

Необходимо помнить о том, что специальность 281 «Публичное управление и администрирование» открываются кафедрами менеджмента на факультетах экономики и бизнеса. Основной целью открытия данного направления является получение молодыми людьми знаний и умений в сфере государственного, регионального управления, а также местного самоуправления [10]. По определению украинского учёного, доктора наук по государственному управлению, Виталия Баштанника, "публичное управление - это невероятно широкая по объёму регулируемых общественных отношений отрасль социального управления" [1, с. 6]. Разработка, принятие и реализация функций управления в государственной инфраструктуре, с целью решения стратегических задач - главная сущность данной специальности, и она требует особенной подготовки людей, которые будут ей заниматься. С подобной точки зрения, мы утверждаем, что задачей высшего учебного заведения, взявшего на себя ответственность открытия столь серьёзной специальности, становится обязанность обеспечить публичный сектор высококвалифицированными специалистами муниципального, регионального, общегосударственного и международного уровня, что не мыслимо без знания иностранного языка, в частности английского. "Прогнозисты обращают внимание на те языки, которые получили широкое распространение в современном мире. В качестве языка универсального общения эксперты чаще всего называют английский. Имеется даже геополитическое обоснование такого подхода к проблеме. Исторически так сложилось, что у британской короны было много колоний, среди них и Америка. Неслучайно английский язык доступен многим народам и даже является в ряде стран вторым государственным. Это в значительной степени облегчает процесс взаимного делового и культурного понимания" - пишет зарубежный учёный П.С. Гуревич [9].

Иностранный язык способствует формированию креативного поколения управленцев, имеющих глубокие теоретические знания, способных мыслить системно и инновационно, а также принимать эффективные решения и отстаивать интересы общества. Только знание иностранного языка содействует обобщению зарубежного опыта и поиска новых подходов по ускорению развития отдельных регионов и отраслей экономики на этой основе.

Подготовку специалистов в областях управления целесообразно осуществлять, увеличивая количество аудиторных часов в малокомплектных группах, а также внедряя инновационные методики обучения иностранному языку. Изучение английского языка требует больше времени, чем предусмотрено программой, а также учитывая разный уровень подготовки студентов – будущих специалистов в области государственной службы. Следовательно, одним из элементов процесса обучения иностранному языку может быть рекомендован электронный учебный курс MOODLE [6] для узкого профиля, которой открывает широкие возможности предоставления материалов на языке оригинала, профессиональной информации о государственном и публичном управлении тем, кто желает под руководством преподавателя сформировать практические навыки владения иностранным языком в своей дальнейшей профессиональной деятельности.

Проанализировав современные научные источники можно сделать **вывод** о том, что эффективное изучение английского языка специалистами публичного и государственного управления требует принципа коммуникативной направленности и подхода, а также является средством повышения квалификации кадров. Подготовленность к общению, особенно психологическая совместно с информированностью, происходит именно в формате обучения: в сотрудничестве, ролевых играх и тому подобное. Государственные служащие, студенты специальности 281 "Публичное управление и администрирование" вынуждены сегодня включаться в систему разнообразных, коммуникативных связей с иностранными партнерами, и английский язык является той опорой, которая способна помочь им в решении государственных задач.

Литература

1. Баштанник В. Структурні характеристики та тенденції організаційного розвитку національних систем публічного управління в умовах сучасних євроінтеграційних процесів / В. Баштанник // Вісник Української Академії державного управління при Президентіві України. – 2009. – № 1. – С. 5-24.
2. Войтович Р. В. Вплив глобалізації на систему державного управління (теоретико-методологічний аналіз): монографія / Р. В. Войтович. – Київ: Вид-во НАДУ, 2007. – 680 с.
3. Губа О. П. Удосконалення діяльності керівника в органах державної влади теоретико-методологічний аналіз : автореф. дис...канд. наук з держ управління спец.25.00.03 "Державна служба" / Олександр Петрович Губа. – Дніпропетровськ, 2004. – 25 с.
4. Зірка І. В. Особливості ефективного навчання англійської мови магістрів освітньої галузі "Державне управління" – [Електронний ресурс] – Режим доступу. – URL: <http://http://academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Zirka.pdf>
5. Леонова А. О., Давидова В. П. Новачук О. О. Ефективність державного управління в контексті Євроінтеграції України. - К.: ДПА України, 2007. - 390 с.
6. Морзе Н. В., Глазунова О.Г., Мокрієв М. В. Методика створення електронного навчального курсу (на базі платформи дистанційного навчання MOODLE 3). – К., 2016. – 240 с.
7. Опрятний С. М. Моделювання системи професійного навчання державних службовців ділової англійської мови : автореф. дис...канд. наук з держ. управління спец. 25.00.03 "Державна служба" / Сергій Миколайович Опрятний. – Київ, 2005. - 32 с.
8. Павленко О. О. Формування комунікативної компетенції фахівців митної служби в системі неперервної професійної освіти : автореф. дис...д-ра пед. наук спец. 13.00.04 "Теорія і методика професійної освіти" / Олена Олександрівна Павленко. – Луганськ, 2010. – 48 с.
9. Проблемы языка в глобальном мире. Монография / Под. ред. Ганиной Е. В., Чумакова А. Н. – М.: "Издательство "Проспект", 2015. – 269 с.
10. Публичное управление и администрирование – [Електронний ресурс] – Режим доступу. – URL: [<http://ru.knutd.edu.ua/events-and-publications/news/10781/>]
11. Кушнірова Г. П. Формування професійної компетентності посадових осіб місцевого самоврядування : автореф. дис...канд. наук з держ. управління спец.25.00.03 "Державна служба" / Галина Петрівна Кушнірова. – Київ, 2011. – 22 с.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВЛАДНО-ГРОМАДСЬКИХ ІНІЦІАТИВ

ЛЕЛЮК Р. В., аспірант

Національна академія державного управління при Президентіві України

Розбудова демократичної держави в Україні передбачає налагодження ефективної співпраці між органами державної влади і громадянськістю. Останніми роками в Україні активно розвиваються різної форми владно-громадські ініціативи. Основними причинами, які спонукають державу до співпраці з громадськістю, є переваги, пов'язані з підвищенням ефективності, зменшенням часу їх запровадження, активним залученням інновацій і, зрештою, забезпеченням вищої продуктивності у сфері надання громадських послуг шляхом створення конкурентного середовища. До сфер застосування владно-громадських ініціатив відносяться надання соціальних послуг, управління соціальною установою.

Тому потребою сьогодення є багатоаспектне дослідження владно-громадських ініціатив та можливість регулювання на демократичних засадах взаємовідносин органів державної влади та громадськості для забезпечення суспільної стабільності. На етапі впровадження демократичних реформ важливим є врахування кращого зарубіжного досвіду нормотворчої і практичної діяльності у взаємовідносинах влади та громадськості та міжнародна технічна допомога.

Характерними особливостями розвитку співпраці влади та громадськості в Європі є наявність досконалої нормативної бази управління, що регламентує діяльність інститутів громадянського суспільства; зростання ролі держави щодо стимулювання громадян до участі в добродійній діяльності; зміцнення їх контактів з представниками місцевої влади; розширення поінформованості суспільства, урядових структур про діяльність інститутів та ін. Різні типи, моделі, форми співпраці у європейських країнах достатньо повно враховують національні традиції. На кінець 2016 року на Сполучені Штати Америки припадало 77,0 % загальної вартості зареєстрованих програм і проектів міжнародної технічної допомоги Україні. На три держави-члена ЄС (Німеччина, Данія та Швеція) припало 12,0 % загальної вартості МТД; на інші європейські держави (Норвегія, Великобританія, Туреччина) – 2,4 %. Решту поділили Канада (7,7 %) та Японія (1,0 %). Оскільки на міжнародну технічну допомогу припадає значна частка фінансування проектної діяльності, інституційного і секторального розвитку громадянського суспільства, для українських ОГС дуже важливою є обізнаність з державною політикою у сфері міжнародної технічної допомоги [1, с.26].

Процес налагодження взаємовідносин органів влади та інститутів громадянського суспільства на сучасному етапі стримується бюрократизмом, надмірною тривалістю розгляду справ. Залишаються проблеми забезпечення доступу інститутів громадянського суспільства до інформації про діяльність органів влади і навпаки. Для вирішення цих проблем необхідно удосконалити нормативно-правову базу діяльності інститутів громадянського суспільства (зокрема удосконалення нормативно-правового забезпечення потребує процедура реєстрації громадських організацій, процедура проведення громадського контролю, створення Фонду сприяння розвитку громадянського суспільства), необхідно ліквідувати інформаційну ізоляцію між суб'єктами владних відносин та інститутами громадянського суспільства, запровадити громадський контроль за діяльністю органів влади з метою забезпечення законності та правопорядку. Однак, на нашу думку, органи влади більш відкриті до співпраці з організаціями громадянського суспільства, ніж самі організації.

Основними умовами для інституалізації владно-громадських ініціатив є:

- запровадження ефективних форм співпраці органів публічної влади з інститутами громадянського суспільства,

- законодавче врегулювання проблемних аспектів їх взаємовідносин,

- врахування громадської думки при вирішенні соціальних питань.

Серед основних форм владно-громадських ініціатив рекомендуємо застосовувати:

- інформаційні (електронне врядування, спічрайтерство);

- правові (суспільний договір, громадська експертна рада, лобювання);

- організаційні (публічний діалог, зустрічі з лідерами владних інституцій та громадських організацій; тематичні круглі столи; організація клубу лідерів організацій громадянського суспільства; організація презентацій суспільно-корисної діяльності – День громади, День громадських організацій);

- інституційні (консультативно-дорадчі органи – громадські ради)[1];

- матеріально-фінансові (муніципальні гранти, соціальне замовлення, конкурси соціальних програм, бюджет участі або партисипаторний бюджет).

Список літератури

1. Існуючі механізми співпраці органів державної влади з організаціями громадянського суспільства в контексті реалізації Національної стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні 2016-2020. – К. : Ваіте, 2016. – 280 с.

2. Бельська Т. В. Взаємовідносини органів публічної влади та інститутів громадянського суспільства в умовах демократичного транзиту : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.01 / Бельська Тетяна Валентинівна ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х., 2010. – 19 с.

ВЗАЄМОДІЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ І СУСПІЛЬСТВА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ЛЯХ Ю. І., аспірант

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Становлення та розвиток України під час суспільної трансформації, впровадження демократичних цінностей та європейських стандартів, формування незалежної, правової, соціальної держави вимагає орієнтації на забезпечення сталого розвитку країни і зміни владних інституцій в Україні. Метою змін має стати можливість задоволення потреб суспільства та забезпечення пріоритету інтересів громадян на основі верховенства права. Щоб досягти балансу у взаємодії органів публічного управління з громадськістю треба напрацювати науково обґрунтовані пропозиції щодо ефективного впливу публічного управління на сучасні процеси суспільного розвитку, розробити методологію наукового аналізу проблематики державотворчих процесів. Такий аналіз суттєво розширить уявлення про сутність і діяльність держави в умовах становлення та розвитку демократії, надасть соціальний напрям розвитку правової держави. Треба враховувати, що будь-які політико-правові чи економічні перетворення не матимуть ефективного результату без підтримки з боку громадянського суспільства. До процесу прийняття та реалізації суспільно важливих рішень з економічних, соціальних та культурних проблем мають залучатися громадяни. Зазначене актуалізує наукові дослідження у запровадженні нової державно-управлінської моделі.

Для того, щоб соціальна система країни стабільно працювала необхідно мати єдину мету і ефективну керуючу систему – систему публічного управління. Термін “публічне управління” вперше ввів англійський державний службовець Десмонд Кілінг у 1972 році, він надав такого значення, це “пошук найкращих способів використання ресурсів задля досягнення пріоритетних цілей держави: публічне управління спрямоване на реалізацію прав, свобод та законних інтересів приватних осіб і передбачає якнайповніше застосування владою принципу публічності – відкритості та прозорості діяльності її апарату, право впливу громадян на діяльність органів влади, громадський контроль за діяльністю управлінського апарату тощо[1, с. 15]”. В свою чергу, один із сучасних дослідників публічного управління Г. Букерт [2] наголошує на тому, що “публічне управління не є певним нейтральним, технічним процесом, а є діяльністю, яка тісно пов’язана з політикою, законом і громадянським суспільством”. Практик-управлінець С. Чернов визначає “публічне управління” як організуючий і регулюючий вплив держави на суспільну життєдіяльність людей з метою її впорядкування, збереження чи перетворення, базуючись на владній силі, яка обмежує дієвий суспільний контроль [3, с.7]. Органи публічної влади впливають на громадськість індивідуально і через колективи, які утворилися природним шляхом або за бажанням людей (наприклад, партії). Тобто, наголошується, що інститути громадянського суспільства забезпечують задоволення інтересів і потреб членів суспільства. У відповідь, суспільство реагує на публічне управління і встановлює з державними органами зворотні зв’язки. Виходячи з цього, громадянське суспільство доцільно розглядати як “систему суспільних відносин і інститутів, що виражає різноманітні потреби, інтереси і цінності членів суспільства, активно взаємодіючих з державою, правлячими елітами, і дає можливість людині реалізовувати її громадянські права [4, с.6]”. Можна зробити висновок, що публічне управління – це взаємодія і взаємовплив суб’єкта управління (що володіє публічною владою) на об’єкт – суспільство (суспільні процеси, відносини) відповідно до покладених на нього суспільно значущих функцій і повноважень. “До суб’єктів публічного управління належать органи державної влади, зокрема органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, а також інші суб’єкти в разі делегування їм публічних повноважень[5, с.605]”. Суб’єкти публічного управління, в умовах стрімких глобальних трансформацій, що змінюють суспільну життєдіяльність в цілому, мають створити таку законодавчу базу та

загальнообов'язкові норми, які б гарантували права і свободу громадянам, забезпечували захист їх життя та інтересів тощо. Це б дало змогу упередити кризові ситуації, суспільні проблеми, вивести країну до рівня розвинених держав світу. Розглядаючи взаємодію адміністративних структур публічного управління з суспільством можна стверджувати, що результатом спільних дій суб'єктів і об'єктів управління є потенціальна енергія суспільства, яка спонукає до сумісної діяльності влади та соціуму. Взаємообумовленість цих стосунків свідчать про суб'єкт-суб'єктний характер управлінського впливу на соціальну реальність. В.М. Мартиненко розвиток системи суб'єкт-суб'єктної (партнерської) взаємодії між державою і суспільством бачить через впровадження і розвиток різних форм діалогу між владою і громадськістю, пошуку компромісу і механізмів узгодженого прийняття суспільно важливих управлінських рішень на різних рівнях соціальної структуризації суспільства. Цей процес він називає «демократизацією механізмів державного управління» і розглядає «як дієвий засіб його об'єктивізації в процесі переходу до формування та розвитку нової парадигми демократично сформованих соціально-управлінських систем [6, с. 17] ». Таким чином, розвиток суспільної системи залежить від того, якими мотивами керується апарат публічного управління при прийнятті управлінських рішень, як сприймає і відображає потреби, цілі громадськості. Водночас саме суспільство впливає на потенціал суб'єктів управління, це обумовлено тим, що влада спирається на організовану силу громадськості і поширює свій вплив на всі процеси суспільної життєдіяльності. Очевидно, що суспільні ефективні трансформації відбуваються паралельно з трансформацією у сфері публічного управління, це визначається докорінною зміною змісту управлінської системи, досягнення нею нової якісної організації і методів функціонування. Як відмітили Ю. Ковбасюк і С. Кравченко «перетворення публічного управління не повинні відокремлюватися або вважатися чимось вищим порівняно із суспільними реформами. Навпаки, зміни у сфері публічного управління важливо чітко підпорядкувати досягненню цілей розвитку суспільства [7, с.664]». Масштабність соціокультурних змін, що відбуваються в українському суспільстві і в світі в цілому, актуалізують запровадження суб'єкт-суб'єктних відносин. Це відволікає країну від кризових явищ, які виникають у разі гармонізації недосконалих відносин. Хоча кризи є характерними для будь-якої практики державного будівництва, але глибина і ступінь відрізняється в залежності від вміння уряду передбачити, протистояти кризі, запобігти її негативним наслідкам. І як показує світовий досвід, країни, які поборолі кризу становляться більш сильнішими, оновленими. Для США таким переломним часом була криза 1930 року, яка породила взаємодію зі всіма елементами державної системи. Тобто, якщо криза в державі все ж таки наступила, то необхідною умовою для її подолання є об'єднання владних зусиль, політичне протистояння, що мають суттєвий вплив на міждержавні взаємовідносини в глобальному світі. Для України світові взаємовідносини дуже важливі, країна має поширювати свій соціальний простір у планетарному масштабі в політичній, економічній, культурній сферах.

Що ж стосується суспільного розвитку, то вплив публічного управління буде ефективним тоді, коли пройдуть ціннісні зміни публічно-управлінської діяльності, зміняться засоби вирішення суспільних проблем, зорієнтованість буде направлена на потреби населення. Все це дає підстави стверджувати, що оптимізація публічного управління та адміністрування в Україні має за мету забезпечення нових принципів відносин щодо формування програм, механізмів підзвітності та громадського контролю. Це сприятиме швидкому поширенню цінностей громадянського суспільства, до яких належать верховенство права, демократія, соціальна справедливість, сильне самоврядування, мобільний державний менеджмент. Відтак, громадськість матиме змогу реалізувати свій потенціал, запровадити інноваційні ідеї, що призведе до створення конкурентоспроможної держави.

Список використаних джерел

1. Keeling D. Management in Government [Text] / D. Keeling. — London : Allen & Unwin, 1972. — P. 15.

2. Bouckaert G. Modernizing the Rechtsstaat: Paradoxes of the Management Agenda [Text] / G. Bouckaert. — Berlin : Duncker & Humblot, 2002. — P. 26.
3. Чернов С. І. Текст лекцій з дисципліни “Публічне адміністрування”/ С. І. Чернов, С. О. Гайдученко.- Х. : ХНУМГ, 2014. — 97с.
4. Никовская Л. Н. Гражданские инициативы и модернизация России / Л. Н. Никовская, В. Н. Якимец, М. А. Молокова. – М. : Ключ-С, 2011. – 336 с.
5. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. : Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін. ; за ред. Ю. В. Ков- басюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.
6. Мартиненко В.М. Демократизація механізмів державного управління про- цесами суспільних трансформацій: автореф. дис. д. держ. упр. – Донецьк, Донецький державний університет управління. –2005. – 36 с.
7. Енциклопедія державного управління : у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; наук.-ред. колегія : Ю. В. Ковбасюк. (голова) та ін. – К. : НАДУ, 2011. Т. 1 : Теорія державного управління / наук.-ред. колегія : В. М. Кня- зев (співголова), І. В. Розпутенко (співголова) та ін. – 2011. – 748 с.

ФУНКЦІЯ БЕЗПЕКИ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ОСВІТОЮ

МЕДВЕДЄВ І. А., канд. наук з держ. упр., доц.,

Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова

ШОВКОПЛЯС О. А., канд. фіз.-мат. наук

Сумський державний університет

XXI століття характеризується стрімкими змінами в усіх сферах життя суспільства. Без використання інноваційних підходів до управління складними соціальними системами складно забезпечити не лише їх ефективність, а й відповідність вимогам часу. Це стосується і освіти (галузь, система освіти окремої країни, регіональне освітнє середовище, система освіти на рівні адміністративного району тощо). Сьогодні найважливішим завданням для управлінців освітніх систем України є збереження цілісності закладів освіти, забезпечення життєдіяльності самих закладів та їх колективів. У характеристиці класичних функцій менеджменту (планування, організація, мотивація та контроль) ми не знаходимо конкретної відповіді на запитання про те, як забезпечується безпека закладів освіти, їх педагогічних колективів та вихованців. У світі відбувається величезна кількість катастроф в промисловості, енергетиці, на транспорті тощо; продовжуються військові конфлікти, зокрема, бойові дії на сході України. Ці та інші надзвичайні ситуації обумовлюють актуальність питання забезпечення безпеки і доводять необхідність визначення нових сучасних функцій безпеки [1].

У роботі досліджується функція безпеки у сфері державного управління освітою. З позицій педагогічного менеджменту автори розглядають низку гострих проблем, що потребують особливої уваги, серед яких варто виокремити такі: роль і співвідношення державного та ринкового регулювання закладів вищої освіти, загальноосвітніх навчальних закладів в умовах ринкових перетворень в Україні; створення недержавних навчальних закладів та їх експансія в усі сфери освітніх послуг; забезпечення економічної безпеки навчальних закладів комунальної та державної власності; розроблення критеріїв і стратегії розвитку безпеки колективів закладів освіти та вихованців (учнів, студентів, слухачів) [2].

Метою є дослідження реалізації функції безпеки навчальних закладів, що реально складається як у самій системі освіти України, так і в кожному конкретному навчальному закладі. Виконання цих завдань забезпечить удосконалення державного управління системою освіти в Україні та дасть змогу підняти на якісно новий рівень безпеку всієї

системи освіти в державі, безпеку галузі, безпеку конкретного навчального закладу, безпеку працівників закладів освіти, безпеку учнів, студентів тощо.

Проблемою безпеки закладів освіти займалися Е. Н. Богачев, Е. Н. Жильцов, В. М. Зуев, В. Г. Кинельова, Б. Л. Агронович, А. Д. Савельев, М. І. Скоржинский, В. В. Ямпольський та ін. Серед закордонних авторів вищезгадані проблеми досліджували S. Chee, R. Meiners, R. Amacher, R. Harris. Основні функції держави у сфері забезпечення безпеки освіти через її економічну складову були предметом досліджень М. І. Скоржинського, В. А. Чекмарьова, С. П. Сіроткіна, М. І. Беркович, А. Л. Немірова та ін. На даний момент в теорії державного управління чітко визначені його основні функції. Такі автори як Н. М. Мельтюхова, Г. С. Одінцева, серед складу функцій державного управління виділяють прогнозування, планування, організацію, координацію, регулювання, мотивацію, облік, аналіз, контроль [3]. Близькими до поглядів даних авторів є роботи В. Б. Авер'янова, В. Д. Бакуменко, А. Дроньє, А. Б. Дубровіної, В. І. Лугового, В. В. Цветкова, Ю. П. Шарова. Але функція безпеки майже не досліджувалася представниками науки державного управління, або в своїх роботах науковці майже не приділяли їй уваги.

Функція безпеки не розглядалася авторами як сама мета управління – збереження об'єкта управління в цілісності і дієздатності. Але на відміну від сільського господарства і промисловості держава не дала “розвалити”, “зруйнувати” систему освіти. Функція безпеки також реалізується через усвідомлену діяльність людей, що спрямована на створення оптимальних умов функціонування об'єктів управління. Це, насамперед, економічні, соціальні, культурні, екологічні, демографічні умови, завдяки дотриманню яких функція безпеки виконується, а вже потім спонукає до виконання класичні функції управління. Суб'єктно-об'єктні стосунки у системі освіти, у державному управлінні освітою є конфліктним середовищем, крім того цілісності структури системи загрожує і зовнішнє середовище. Забезпечити безпеку самої системи освіти, освітніх об'єктів є основним завданням органів державної влади на місцях, органів місцевого самоврядування, педагогів, батьків тощо. Сьогодні змінюється і сама система освіти і зовнішнє середовище – ці зміни не повинні негативно впливати на функції безпеки освіти. За процесуальним підходом функція безпеки повинна реалізуватися через управлінські рішення, які у свою чергу повинні зберегти цілісність колективу, життя і здоров'я вихованців та працівників. При цьому безпека також реалізується у постановці мети організації, а керівник ставить перед колективом завдання, що досягаються без втрат. Запобігти загрозам – і є метою реалізації функції освіти. За загальним підходом функція безпеки може реалізовуватися через дотримання об'єктивних законів як сучасного суспільства в цілому, так і Української держави, бо дотримання керівниками і колективами вищезгаданих законів і є тим механізмом, що дозволяє реалізувати функцію безпеки. Недбале ставлення до розпорядчо-правового механізму державного управління освітою нівелює функцію безпеки. Порушення загальнолюдських законів та Законів України призводить до небезпеки як для керівника, так і для підлеглих; як для об'єкта, так і для суб'єкта управління; як для закладу освіти, так і для всієї галузі; як для вихователів, так для вихованців.

Модель безпеки освіти має відповідати принципам цілісності та системності. Їх можна розглядати як одну з гіпотез реалістичного підходу до гуманізації та економізації безперервної багаторівневої професійної освіти, вбудови її в ринкову систему суспільних відносин з урахуванням регіональних особливостей виробництва і управління. При цьому на рівні регіону необхідно реалізувати такі основні завдання: забезпечити відповідні умови самореалізації особистості у процесі оволодіння професією і в подальшій трудовій діяльності; задовольнити потреби ринку праці і всіх суб'єктів господарювання у кваліфікованих конкурентоздатних і мобільних працівниках; сприяти реалізації державної політики зайнятості населення регіону в ринкових умовах; забезпечити реальний доступ для населення до професійної освіти; підвищити якість освіти, упроваджувати новітні освітні технології; забезпечувати збалансованість регіональної системи професійної освіти; створювати у регіоні єдине професійне освітнє середовище. Перетворення професійної

освіти в регіоні мають на меті оптимізацію мережі закладів професійної освіти, перегляд переліку професій з урахуванням кон'юнктури реального ринку праці, створення умов для впровадження інноваційних педагогічних технологій, формування єдиної мережі закладів освіти, розроблення і впровадження в практику навчальних планів і програм з поєднаних і інтегрованих професій усіх рівнів освіти, що мають попит на ринку праці, розвиток кадрового потенціалу професійної освіти.

Література

1. Конституція України. Взято з <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Сігова, В. І., Хижняк, В. Г., Медведєв, І. А., & Бобришев, А. А. (2012). Системи високих технологій. Суми: Ніко.
3. Одінцова, Г.С., Мельтюхова, Н.М. (2004). Теорія і історія державного управління. Вид-во ХарПІ УАДУ.

ПОЛЕМІКА ЩОДО СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я"

МЕЛЬНИЧЕНКО О. А., д-р наук з держ. упр., проф.

УДОВИЧЕНКО Н. М., канд. наук з держ. упр., доц.

Харківський національний медичний університет, м. Харків

"Здоров'я та добре самопочуття, як фізичне, так і психічне, є найважливішими умовами для всебічного розвитку кожної людини. Належний рівень здоров'я населення – підґрунтя для стабільного політичного, економічного, соціального та особистісного розвитку" [5, с. 14]. Відтак, урахуваючи його суспільну значущість, а також неможливість самостійно узгодити інтереси медичних працівників і пацієнтів, охорона здоров'я населення є об'єктом державного управління. Означене й обумовлює актуальність даного дослідження.

Що ж собою являє собою "державне управління розвитком сфери охорони здоров'я"? Проведені узагальнення публікацій за даною проблематикою та результати власних досліджень дозволили виділити такі ознаки цього поняття:

1. *Форма впливу*: державна політика (Кризина Н., Радиш Я.); державне управління (Гладун З., Радиш Я., Шевцов В., Штогрин О.); державне регулювання (Бережна Ю., Буравльов Л., Мезенцева Н., Пашков В., Шульга В.).

2. *Суб'єкт впливу*: держава (Буравльов Л., Кризина Н., Мезенцева Н., Радиш Я., Штогрин О.) органи державної влади (Гладун З., Пашков В., Шевцов В.).

3. *Об'єкт впливу*: репродуктивне здоров'я населення (Штогрин О.); трансплантація органів та інших анатомічних матеріалів (Шульга В.); суб'єкти господарювання (Буравльов Л.); єдиний медичний простір держави (Мезенцева Н.); приватний сектор (Буравльов Л.), система (Радиш Я., Шевцов В.), галузь (Мезенцева Н., Пашков В.), сфера (Бережна Ю., Гладун З., Кризина Н., Радиш Я., Шульга В.), заклади, ринок послуг охорони здоров'я населення; інші важливі сфери національної економіки, що впливають на ефективність сфери охорони здоров'я (фармацевтичного ринку, ринку медичних технологій, медичного обладнання, медичного страхування, праці медичних кадрів та освітніх послуг у сфері охорони здоров'я) (Бережна Ю.).

4. *Предмет впливу*: визнання прав людини (Шульга В.); медична діяльність (Гладун З., Мезенцева Н.); реалізація державної політики (Буравльов Л., Мезенцева Н.); господарські відносини (Буравльов Л.); медична допомога, відповідальність за дотримання цих правил (Гладун З.); відносини та поведінка господарюючих і не господарюючих суб'єктів (Пашков В.).

5. *Цілі впливу*: надання населенню якісної медичної допомоги (Шевцов В.); збереження та зміцнення фізичного та психічного здоров'я (Бережна Ю., Кризина Н., Радиш Я., Шевцов В.) та соціального благополуччя населення; забезпечення розвитку людського потенціалу українського народу (Кризина Н.); забезпечення і захист права на охорону здоров'я населення як найважливішої складової її національного багатства (Мезенцева Н.); збереження генофонду нації, її гуманітарного потенціалу (Радиш Я.); забезпечення публічних інтересів (Пашков В.); захист національних інтересів (Бережна Ю.).

6. *Спосіб впливу*: визначені законодавством різноманітні засоби та механізми регулюючого впливу (Буравльов Л.); організуючі, регулюючі, контролюючі заходи (Шевцов В.); створення необхідної нормативно-правової бази, формування та ефективне використання кадрових, фінансово-економічних і матеріальних ресурсів (Мезенцева Н.); комплекс прийнятих загальнодержавних рішень або взятих зобов'язань; сукупність політичних, організаційних, економічних, правових, соціальних, культурних, наукових, профілактичних і медичних заходів (Радиш Я.); встановлення загальних правил і порядку здійснення медичної діяльності (Гладун З.).

7. *Умови впливу*: урахування вимог нинішнього і майбутніх поколінь, в інтересах як конкретної особистості, так і суспільства в цілому (Радиш Я.).

Водночас, додаткових коментарів потребують окремі твердження, як-от:

– стосовно сутності поняття "державне управління розвитком сфери охорони здоров'я":

1) жодне з уживаних тлумачень цього поняття не містить навіть натяку на розвиток цієї сфери; 2) важко погодитись з В. Пашковим, оскільки пропонуване ним тлумачення [2] є значно "ширшим" за досліджуване поняття: вказує на зміст регуляторного впливу держави, але жодним чином не пов'язано зі сферою охорони здоров'я; 3) "ефективна діяльність держави щодо управління всіма складовими системи охорони здоров'я..." [3, с. 17], хоча, поперше, у більшості випадків такий управлінський вплив є недостатньо дієвим (про що наочно свідчать, зокрема, стан і тенденції розвитку української сфери охорони здоров'я); по-друге, неможливо визначити ефективність у цій царині (передусім через те, що проблематичною є грошова оцінка медичного та соціального ефекту), а доречніше вести мову про дієвість (результативність) такого регуляторного впливу; 4) "діяльність держави... шляхом використання переважно адміністративних засобів впливу..." [2], тоді як слід зважати на використання й інших (економічних, правових, організаційних, соціально-психологічних) методів державного управління; 5) спрямування впливу держави на "ефективне задоволення суспільних потреб у сфері охорони здоров'я" [1, с. 167], оскільки передбачається урахування медичного та соціального ефектів, а відтак – обчислення результативності, дієвості впливу держави.

– акцентування, що поняття "система", "сфера" та "галузь" охорони здоров'я, необхідно розглядати як рівнозначні [4, с. 16], тоді як дослідження охорони здоров'я як "галузі" (Буравльов Л., Галайчук Б., Грицко Р., Дейниховська К., Кризина Н., Мезенцева Н., Пашков В., Радиш Я., Рудий В., Шевцов В., Штогрин О.), хоча, радше за все, слід вести мову про "сферу діяльності", оскільки кінцевим її продуктом є не продукція, а медичні послуги.

З урахуванням вищевикладеного матеріалу можна зробити такі **висновки**.

Тлумаченням поняття "державне управління розвитком сфери охорони здоров'я", пропонованими вітчизняними науковцями, притаманні такі ознаки: форма, суб'єкт, об'єкт, предмет, цілі, спосіб, умови впливу.

На підставі результатів дослідження сутнісних характеристик вживаного поняттєвого апарату дістало подальшого розвитку тлумачення поняття "державне управління розвитком сфери охорони здоров'я", під яким слід розуміти діяльність органів державної влади з вироблення, реалізації та вдосконалення регуляторного впливу на взаємовідносини медичних працівників і пацієнтів, а також на розвиток сфери охорони здоров'я та суміжних галузей і сфер національної економіки.

Продовження наукових розвідок за даною проблематикою сприятиме подальшому вдосконаленню методологічного забезпечення публічного управління розвитком сфери охорони здоров'я.

Список використаних джерел

1. Бережна Ю.В. Концепція державного регулювання сфери охорони здоров'я в Україні. *Бізнес Інформ*. 2014. № 11. С. 166–170.
2. Пашков В. Державне регулювання діяльності в галузі охорони здоров'я. URL: <http://www.apteka.ua/article/3256>
3. Радиш Я.Ф. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генезис та тенденції розвитку: автореф. дис. ... д.держ.упр.: спец. 25.00.01 "Теорія та історія державного управління". Київ, 2003. 38 с.
4. Скрипник О.А. Трансформація державного управління у сфері охорони здоров'я в Україні: структурно-функціональний підхід: автореф. дис. ... к.держ.упр.: спец. 25.00.01 "Теорія та історія державного управління". Дніпропетровськ, 2011. 24 с.
5. Штогрин О.П. Теоретичні основи державного управління у сфері репродуктивного здоров'я населення в контексті прав людини: дис. ... к.держ.упр.: спец. 25.00.02 "Механізми державного управління". Львів, 2017. 195 с.

ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

МЕРЗЛЯК А. В., д-р наук з держ. упр., проф.
СКРЯБІНА Д. С., канд. наук з держ. упр., доц.
Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)

Сучасні тенденції в сфері публічного управління, прагнення до розвитку громадянського суспільства, а також налагодження взаємодії між усіма ланками публічного управління в Україні вимагають модернізації тих інструментів, які використовуються в публічному секторі нашої країни, що в широкому змісті передбачає запровадження державними організаціями та установами нових або значно покращених послуг і продуктів, що, в свою чергу, сприяє прискоренню процесу прийняття та реалізації рішень виконавчої влади держави, зменшенню витрат на надання таких послуг, зростання рівня їх доступності для громадян та бізнесу, забезпечення прозорості тощо.

Інноваційні інструменти публічного адміністрування в зарубіжних державах та в Україні ґрунтуються в цілому на такому:

1. Застосування інформаційно-комунікаційних технологій. В Україні вже запроваджено низку електронних послуг та сервісів, сконцентрованих зокрема, на порталі державних послуг, єдиному державному порталі адміністративних послуг, кабінеті електронних сервісів Міністерства юстиції, електронному кабінеті платника податків, сервісах Держгеокадастру і т.п. Лише на порталі державних послуг [1] для громадян та бізнесу їх доступно близько 420, крім того, більше ніж 100 будуть доступні незабаром, а понад 560 наразі знаходяться в роботі. Також доступність тієї чи іншої послуги в електронному вигляді варіюється в залежності від регіону, що також вимагає врегулювання. Наприклад, лідером за числом наявних електронних послуг є Дніпропетровська область (236 послуг), наступні місця за цим показником посідають Львівська – 180, Тернопільська – 139, Хмельницька – 127, Київська – 117, Рівненська – 110 та Херсонська області – 104. Найменший спектр електронних послуг, що надаються, спостерігається в таких регіонах, як АР Крим (38 послуг), Закарпатська – 41, Кіровоградська – 44. Однак, у порівнянні з зарубіжною практикою, такі портали електронних послуг в Україні мають переважно інформаційно-консультативний характер, де більшість послуг окрім їх опису, має посилання на місце, де вони надаються, тобто такі електронні

портали не є єдиним уніфікованим місцем отримання цих послуг. У зарубіжній же практиці навпаки, набуло поширення створення єдиних офісів електронних адміністративних послуг (наприклад, досвід Канади свідчить про інтегрований підхід до надання адміністративних послуг: єдиний веб-сайт, спільний офіс з надання послуг, єдиний довідковий контактний номер телефону, більша уніфікованість у формах заяв, комплексне інформування щодо можливості отримання супутніх послуг [2]).

2. Партнерство з громадянами та взаємодія з громадянським суспільством. Цей напрям передбачає залучення громадян держави до обговорень, участі у прийнятті рішень, спільній реалізації суспільно-значущих проектів тощо, та є перспективним з огляду на те, що враховує думку та позицію населення щодо тієї чи іншої проблеми, дозволяє громадянам держави реалізовувати право громадського контролю. Партнерство між владою та громадянським суспільством як інноваційний інструмент публічного адміністрування є більш дієвим та передбачає більше прав для самих громадян, порівняно із такими більш традиційними для України формами взаємодії, як наприклад, інформування, консультування, реалізація місцевих ініціатив. За кордоном партнерство між публічним та громадським секторами є більш тісним та має низку переваг, серед яких отримання додаткової інформації, нових ідей безпосередньо від громадян, підтримка інновацій у публічній сфері та підприємництва, забезпечення прав громадян на відповідний контроль за прийняттям та виконанням рішень органами публічної влади, посилення іміджу публічного сектору та зміцнення довіри до влади з боку населення. У зарубіжній практиці у цьому контексті розвиваються такі інструменти партнерства, як соціальний аудит (Індія), об'єднані бюджетні ініціативи (країни Латинської Америки), фінансування ініціатив неурядових організацій (Канада) та ін.

3. Партнерство з приватним сектором. Так, наприклад, Австралія, Франція, Німеччина, Корея, Великобританія широко використовують інструмент публічно-приватного партнерства задля залучення капіталу на створення, підтримку та забезпечення різних інфраструктурних проектів (наприклад, лікарень, транспортних мереж, систем водопостачання та ін.) [3]. В Україні ж цей інструмент реалізується не в повній мірі ефективно, про що свідчить, наприклад, незначна частка приватних інвестицій (до 10%) у проектах, реалізованих шляхом державно-приватного партнерства (ДПП), відсутність проектів, реалізованих на засадах ДПП у стратегічних соціальних галузях країни (освітня, медична, культурна тощо). При цьому цей процес гальмують такі чинники, як: недостатня привабливість інвестиційних проектів, реалізація яких передбачається на засадах ДПП (сфера ЖКГ, що характеризується високим рівнем зношеності обладнання тощо), відсутність належних податкових та митних пільг для приватних інвесторів, високі транзакційні витрати [4].

4. Взаємодія в системі «влада» – «громадянин» – «бізнес». Одним із інструментів реалізації такої співпраці є краудсорсинг, що уявляє собою інструмент для залучення широких верств населення, представників бізнесу, науки тощо до формування банку ідей, запровадження інновацій в публічній сфері з використанням ІКТ. Прикладом таких краудсорсингових платформ у законотворчому процесі можуть слугувати соціальна мережа Jolitics, яка надає можливість громадянам держави та різним соціальним групам брати участь у законотворчому процесі та відстоювати свої права (Великобританія), крауд-платформа Pop Vox, створена для внесення пропозицій до законопроектів (США) [5, с. 353] тощо.

Таким чином, вищенаведене дає змогу констатувати, що в Україні окремі інструменти починають запроваджуватись, але все ще потребують подальшого розвитку, поширення та вдосконалення. Інноваційні інструменти публічного адміністрування в зарубіжних державах та в Україні мають ґрунтуватися на засадах інтегрованої комплексної взаємодії між всіма ланками, що задіяні у процесі публічного управління та на кого прийняті управлінські рішення у цій сфері у подальшому мають вплив (держава – суспільство – бізнес) із широким залученням інформаційно-комунікаційних технологій.

Література

1. Портал державних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://igov.org.ua/>.
2. Тимошук В. Досвід Канади в організації надання адміністративних послуг [Електронний ресурс] / Віктор Тимошук. – Режим доступу : <http://fmd.kh.ua/administratyvni-poslugy/viktor-timoshuk-dosvid-kanadi-v-organizatsiyi-nadannya-administrativnih-poslug.html>.
3. Public-sector innovation [Electronic resource] / OECD. – Available at : <https://www.oecd.org/sti/outlook/e-outlook/stipolicyprofiles/competencestoinnovate/public-sectorinnovation.html>.
4. Баталов О.А. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики : аналіт. записка [Електронний ресурс] / О.А. Баталов, О.І. Валюшко. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1239/>.
5. Ковбасюк Ю.В. Краудсорсинг як інструмент публічної влади / Ю.В. Ковбасюк // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 4. – С. 349 – 357.

ОСОБЛИВОСТІ ІСНУВАННЯ ГРОМАДСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ ПОЗА ДЕРЖАВНОГО І КОМЕРЦІЙНОГО СЕКТОРУ

МИКОЛАЄЦЬ А. П., канд. наук з держ. упр., доц.
Міжрегіональна академія управління персоналом

З огляду на унікальні позиції громадських об'єднань поза державного і комерційного сектору, їх переважно невеликого розміру, зв'язку з населенням, гнучкості та здатності організувати свою діяльність на благо суспільства, вони стали являти собою стратегічно важливих партнерів в пошуках «серединного» шляху між сподіваннями тільки на ринок, або тільки на державу.

Результатом їх діяльності стало надання допомоги і послуг для десятків мільйонів людей. Для величезного числа громадян нашої країни громадські неурядові організації є місцем, де вони знаходять безоплатну підтримку, допомогу і фінансово доступні послуги. З початком перебудови некомерційний сектор визнаний як важлива, необхідна і невід'ємна частина перебудови.

Недержавні неприбуткові підприємства класифікуються в двох формах:

- 1 організовані власне членами для надання взаємної підтримки;
- 2 організовані для того, щоб надавати підтримку іншим [3].

Перший, найбільш частий тип НО має два підтипи:

- «організації взаємодопомоги», що об'єднують людей з загальними проблемами, в ряді випадків сюди відносяться і об'єднання за демографічною або тендерному принципом,
- «організації клубного типу», що включають різноманітні групи самовдосконалення, клуб за інтересами та тощо [1, с. 75].

У українському законодавстві поняття Поняття «неприбуткова організація» закріплено Податковим Кодексом України, юридичні особи поділяються на організації, котрі переслідують одержання прибутку як основну мету своєї діяльності (комерційні організації) або які мають одержання прибутку як такої мети і не розподіляють отриманий прибуток між учасниками (некомерційні організації). Більш докладно визначення некомерційних організацій дано в Податкового кодексу України:

- неприбутковою організацією є організація, яка не має одержання прибутку як основну мету своєї діяльності і не розподіляє отриманий прибуток між учасниками [2, с. 125];
- неприбуткові організації можуть створюватися для досягнення соціальних, благодійних, культурних, освітніх, наукових і управлінських цілей, з метою охорони здоров'я громадян, розвитку фізичної культури і спорту, задоволення духовних та інших нематеріальних потреб громадян, захисту прав, законних інтересів громадян і організацій, вирішення суперечок і

конфліктів, надання юридичної допомоги, а також в інших цілях, спрямованих на досягнення суспільних благ.

Державна фіскальна служба України розглянула лист щодо внесення в новий Реєстр неприбуткових установ та організацій та, керуючись статтею 52 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), повідомляє:

Відповідно до п.п. 133.4.1 п. 133.4 ст. 133 ПКУ неприбутковим підприємством, установою та організацією є підприємство, установа та організація (далі – неприбуткова організація), що одночасно відповідає таким вимогам:

утворена та зареєстрована в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації;

установчі документи якої (або установчі документи організації вищого рівня, на підставі яких діє неприбуткова організація відповідно до закону) 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 з ними осіб. Для цілей цього абзацу не вважається розподілом отриманих доходів (прибутків) фінансування видатків, визначених п.п. 133.4.2 п. 133.4 ст. 133 ПКУ;

установчі документи якої (або установчі документи організації вищого рівня, на підставі яких діє неприбуткова організація відповідно до закону) передбачають передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету у разі припинення юридичної особи (у результаті 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 (далі – Реєстр).

Література

1. Дацій Н.В. Світовий досвід становлення і розвитку громадянського суспільства і соціальної держави/ Н. В. Дацій // Вісник Національного університету цивільного захисту України: зб. Наук. Пр. – Х. : Міськдрук, 2015. – Вип4 (1). – С. 25-34.

2. Громадські об'єднання в Україні : навч. посібн. / за ред. В.М. Бесчастного. – К. : Вид-во "Знання", 2007. – 415 с.

3. Закон України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців". [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.korosten.in.ua/index.php?page=432>

ПОНЯТІЙНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ПУБЛІЧНОЇ СЛУЖБИ В УКРАЇНІ

НЕДОБОР І. В., здобувач

Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

В контексті сучасних процесів суспільного розвитку виникає потреба у проведенні ряду реформ, винятком не є й реформування публічної служби, яка будучи основною складовою всієї системи публічного управління та адміністрування має відповідати всім запитам сьогодення. Відтак, прагнення здійснити реформу публічної служби в Україні має відповідати ідеям і практиці вдосконалення публічного управління у світі. Проведення реформ щодо створення національної управлінської моделі має ґрунтуватися на відповідних теоретичних концептах, розроблення яких є масштабною науковою проблемою. Щоб вирішити це завдання в Україні доцільно використати багатий міжнародний досвід, з якого можна запозичити низку варіантів реформування публічної служби. Проте, для досягнення

цих цілей необхідно, перш за все, дослідити формування поняття публічної служби в Україні.

В законодавстві України термін «публічна служба» донедавна взагалі не застосовувався. Але використовувалися і використовуються два інших поняття: «державна служба» та «служба в органах місцевого самоврядування». У відповідності до ст. 3 Кодексу адміністративного судочинства України встановлено, що публічна служба це: діяльність на державних політичних посадах; професійна діяльність суддів, прокурорів; військова служба; альтернативна (невійськова) служба; дипломатична служба; інша державна служба; служба в органах влади Автономної Республіки Крим; служба в органах місцевого самоврядування. Проте, зазначене визначення має ряд неточностей, на які доречно звернути увагу. По-перше, перерахування певних категорій службовців, навіть за умови невичерпності переліку, не є найкращим варіантом надання визначення публічної служби, адже розвиток державної і муніципальної служби в Україні може супроводжуватися появою нових категорій службовців (прикладом, коли функцію нагляду за додержанням і застосуванням законів та функцію попереднього слідства прокуратури України передадуть іншим органам держави, що передбачається у п. 9 «Перехідних положень» Конституції України). По-друге, в переліку поєднані не доцільні для поєднання з точки зору теорії адміністративного права види службовців: політичні діячі і державні службовці. Н. Янюк справедливо зауважує, що «законодавець об'єднав різні за змістом види службової діяльності – політичну, що залежить від розстановки політичних сил у вищих органах державної влади, та професійну діяльність, яка забезпечує повсякчасну реалізацію завдань держави, як результату діяльності перших [1, с.165].

Суттєвим же тут повинно бути те, вказують В. Авер'янов та О. Андрійко, що «поняття публічної служби є похідним від поняття «публічна адміністрація». Публічна адміністрація є сукупністю державних і недержавних суб'єктів публічної влади, ключовими структурними елементами котрої є, по-перше, органи виконавчої влади і, подруге, виконавчі органи місцевого самоврядування» [2, с.54].

По-третє, жодних ознак, які би виділяли публічну службу серед інших видів служби в державі і могли б бути використанні задля віднесення певних видів службовців до публічних, дане визначення не містить.

Публічну службу слід визначати як реалізацію народом влади через виконання завдань і функцій держави, спрямованих на забезпечення публічних інтересів, особами на постійній професійній відплатній основі за рахунок бюджетних коштів в органах виконавчої влади, апаратах всіх гілок органів влади, органах місцевого самоврядування на підставі адміністративно-правового акту призначення на посаду.

Визначення України республікою і закріплений у ст. 5 Конституції України принцип здійснення влади безпосередньо народом або через органи державної влади чи місцевого самоврядування дає змогу визначити публічну службу в Україні як здійснення влади народом. Адже «республіка» – це така форма правління, де народ, громадяни беруть участь в організації і здійсненні державної влади безпосередньо або через загальнонаціональний представницький заклад – парламент. Але наявність парламенту, хоч і характеризує державу як республіку, на практиці ще не означає перетворення державного управління в публічне, вказує М. Синявіна. Щоб це відбулося, необхідно здійснити реальні кроки на шляху демократизації авторитарних механізмів державного управління, а це довгий і доволі складний, суперечливий період суспільних трансформацій. Отже, головною проблемою сучасної теорії і практики державного управління є пошук відповіді на запитання: як трансформувати чинну систему державного управління (по формі публічну, а по суті не публічну) в систему публічного управління (і по формі, і по суті), а державну службу (по формі відкрити, а по суті закрити) в публічну службу (і по формі, і по суті) [3, с. 51–52].

Таким чином, публічна служба – це здійснення влади суспільством (народом) через професійну діяльність публічних службовців. Виходячи з положень ст. 5 Конституції України, публічним є службовець, що обіймає посаду в органі виконавчої влади, апараті

органів влади чи органі місцевого самоврядування на підставі фактичного складу, обов'язковим елементом якого повинен бути акт призначення на посаду (наразі відноситься і результат виборів, але його пропонується виключити з підстав виникнення відносин публічної служби), і здійснює професійну виконавчо-розпорядчу адміністративну діяльність на постійній основі, виходячи з публічних інтересів.

Список використаних джерел

1. Янюк Н. Актуальні проблеми формування публічної служби в Україні / Н. Янюк // Вісник Львівськ. ун-ту. Серія «Юридична». – 2010. – Вип. 51. – С. 162–167.
2. Авер'янов В. Актуальні завдання створення нового законодавства про державну службу в Україні / В. Авер'янов, О. Андрійко // Юридичний журнал. – 2005. – № 8 (38). – С. 53–55.
3. Синявіна М. В. Публічне управління та публічна служба як результат демократизації державного управління / М. В. Синявіна // Публічне управління: теорія і практика. – 2011. – № 3 (7). – С. 51–52.

СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЯК СПЕЦІАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

НІЖНИКОВ М. Л., канд. наук з держ. упр.

Центральною ланкою соціально-економічної системи суспільства є людина. Розв'язання соціальних проблем, задоволення потреб людини, захист її прав і свобод, нарешті, відтворення самої людини - основні завдання держави та її спеціального апарату управління. Процеси реалізації цих завдань здійснюються в рамках соціального розвитку, на базі концепту, визначених напрямів та механізмів соціальної політики в Україні.

Комплекс ключових аспектів, які повинні бути враховані при розробці теоретичних основ соціального розвитку наступні:

- 1) ядром соціального розвитку є індивідуум (особистість);
- 2) індивідууми складають людський капітал, який є найважливішим ресурсом функціонування відповідної соціально-економічної системи;
- 3) для формування ефективного людського капіталу необхідно забезпечити кожного індивідуума необхідними ресурсами та умовами для існування і розвитку, тобто задовольнити його потреби, такі як: харчування і одяг, житло і комфортний побут, забезпечити найсприятливіші умови для реалізації конституційно закріпленого статусу людини – гарантії прав і свобод особи, забезпечити зростання добробуту населення, впровадження нових підходів до справи покращення репродуктивного здоров'я нації, забезпечити рівень безпеки, зайнятості, сервісу, освіти, максимально широко впроваджувати заходи просвітницької пропаганди здорового способу життя, фізичної культури і спорту, забезпечити міжнаціональну і міжконфесійну злагоду, екологічне благополуччя, можливості для самореалізації особистості, соціальну захищеність, здійснювати підтримку представників корінних народів, враховувати національні чинники та національні традиції, підвищувати рівень обізнаності населення з питань соціального розвитку.
- 4) потреби можуть носити об'єктивний і суб'єктивний характер, тому при управлінні соціальним розвитком повинен застосовуватися принцип індивідуалізації;
- 5) при управлінні соціальним розвитком необхідно враховувати закон поступового збільшення потреб, тому соціальний розвиток має носити еволюційний характер;
- 6) людський капітал повинен розширено відтворюватися як кількісно (приріст населення), так і якісно (розвиток населення).

Реалізація зазначених принципових підходів забезпечується при введенні наступного визначення дефініції «соціальний розвиток», а саме: соціальний розвиток - сукупність еволюційних процесів використання потенціалу відповідної території (регіону) з метою

відтворення і вдосконалення людського капіталу шляхом формування якісно нового стану об'єкту, його складу та структури на основі появи нових суспільних відносин, інститутів, норм і цінностей, а також створення для населення можливості повноцінно задовольняти комплекс фізіологічних, соціальних та духовних потреб об'єктивного і суб'єктивного характеру.

Соціальний розвиток має бути еволюційним процесом, тобто задовольняти закон поступового збільшення потреб і сприяти відтворенню людського капіталу, тобто політика соціального розвитку за допомогою раціонального використання всіх наявних на території певного регіону ресурсів повинна забезпечувати постійне підвищення рівня і якості життя, позитивний природний приріст населення і забезпечувати поліпшення його якісних характеристик.

Через значні відмінності в природних, демографічних, економічних та інших умов виключно важливе значення має локалізація державної політики соціального розвитку на регіональному рівні та її гармонізація з регіональною політикою, яка реалізується регіональною владою відповідно до закріплених за ними повноваженнями в даній сфері і за рахунок власних коштів. Підвищення ролі державної політики регіонального розвитку визначається диференціацією і тенденціями, що відбуваються в регіонах, такими як посилення етнонаціональних процесів і настроїв в регіонах або посилення асиметрії економічного розвитку, необхідністю врахування специфічних регіональних особливостей, в тому числі різних стартових умов при реорганізації соціальної сфери в регіонах, недосконалістю системи розмежування повноважень, соціально-політичною нестабільністю в окремих регіонах, нерівномірним впливом світової економічної кризи на різні регіони.

Таким чином, з урахуванням того, що в останні роки все більше повноважень в сфері соціального розвитку передається на рівень регіонів, можна зробити висновок про те, що реалізація політики соціального розвитку є одним із найважливіших завдань органів державної влади.

ЕКОЛОГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВОЮ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

ОМАРОВ А. Е., докторант

Національний університет цивільного захисту України, м. Харків, Україна

Проблема екологічної безпеки держави є найбільш актуальною проблемою сучасності. Тому роль держави в реалізації екологічної політики в сучасних умовах повинна здійснюватися на підставі всебічного аналізу характеристик навколишнього середовища.

Найчастіше для цього використовуються оцінки стану навколишнього середовища та чинників, що суттєво впливають на його погіршення.

Нажаль, на наш погляд, не включаються в комплекс оцінювання чинники, що проявляються в наслідок неефективного функціонування органів державного управління.

Обмеженість можливостей, насамперед, обумовлюється несприятливими макроекономічними умовами у господарському комплексі країни, які унеможливають адекватну реалізацію природоохоронних стратегій, неухильне дотримання екологічного законодавства, використання потенціалу приватного сектору економіки у ролі екологічного інвестора, фінансовою слабкістю державного сектора економіки.

Стан екологічної безпеки потребує комплексної оцінки з врахуванням багатоаспектності та складності її змісту. А ступінь об'єктивності та достовірності такої оцінки виступає чинником успішності використання потенціалу системи державного управління з метою забезпечення екобезпечних умов для життя громадян [1].

Вирішення проблеми забезпечення екологічної безпеки в Україні безпосередньо пов'язане з уточненням потенціалу системи державного управління, ступенем обґрунтованості та

цілеспрямованості екологічної політики в державі, успішності функціонування механізмів задіяних у процесі досягнення та підтримання екобезпечного стану в країні.

Першим кроком у функціонуванні системи екологічного управління являється формування науково обґрунтованої та соціально зваженої, адекватної екологічної політики держави.

Така політика є конкретна організаційна робота органів державної влади, на засадах чітко здійсненого цілевизначення та цілепокладання, спрямована на виконання вимог екологічного законодавства, орієнтована на забезпечення права громадян на еко-безпечні умови життя та розвитку [2].

Не зважаючи на різноманіття підходів до визначення поняття «екологічне управління» в державі воно визнається найбільш широким та включає в себе такі поняття, як «природоохоронне управління», «управління природокористуванням» і «управління екологічною безпекою».

При цьому, стосовно державних об'єктів (підпорядкованих суб'єктові об'єктів) воно реалізується як державне управління, а стосовно недержавних (не підпорядкованих об'єктів), як державне регулювання.

Це виступає умовою збігу можливостей органів державного управління та специфіки об'єктів управління, що, певною мірою, знімає обмеження у вигляді форм власності, ступеню відповідальності, суспільного статусу і таке інше. для максимального використання потенціалу системи державного управління.

На використання потенціалу управлінської системи у екологічній сфері суттєво впливає ступінь спрацьованості управлінських механізмів.

Чинні механізми диференційовані за сутнісними ознаками, що дозволяє на рівні інструментарію впливати на перебіг процесів, які відбуваються в екологічній сфері суспільного життя.

Виокремлення правового, організаційного контрольно-нормативного економічного та інших механізмів достатньо умовне, оскільки у «чистому» вигляді їх функціонування практично не можливе. Правовий бік організаційної діяльності забезпечується економічними можливостями, а контрольні механізми зміцнюючи їх, водночас впливають на поточні та підсумкові заходи щодо забезпечення екобезпечних умов для розвитку людей, суспільства [3].

В цілому в Україні склалася кількарівнева система управління екологічною безпекою, яка включає державне, корпоративне, місцеве і громадське екологічне управління.

Існує необхідність детальніше ознайомитися із системою державного управління, оскільки у більшості країн світу природоохоронна діяльність входить до компетенції державного регулювання.

У галузі охорони довкілля держава використовує низку методів прямого й опосередкованого впливу, а саме інвестиційну, податкову, кредитну і грошову політику, здійснює формування відповідного законодавчого поля, а також контроль за реалізацією напрямів екологічної політики.

Державне регулювання і його системна організація визначені Законом України «Про охорону природного навколишнього середовища» [4]. В цілому всі органи управління екобезпекою можна розділити на органи загальної і спеціальної компетенції.

Державне управління в галузі охорони навколишнього природного середовища здійснюють Кабінет Міністрів України, Ради та їх виконавчі і розпорядчі органи, а також спеціально уповноважені державні органи з охорони навколишнього природного середовища і використання природних ресурсів та інші державні органи відповідно до законодавства України.

Таким чином, метою управління в галузі охорони навколишнього природного середовища є реалізація законодавства, контроль за додержанням вимог екологічної безпеки, забезпечення проведення ефективних і комплексних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів, досягнення

узгодженості дій державних і громадських органів у галузі охорони навколишнього природного середовища [5].

Список літератури

1. Іванюк Д. П. Управління природоохоронною діяльністю : навч. посібник. / Д. П. Іванюк, І. В. Шульга – К.: Алеута, 2010. – 368 с.
2. Екологічна безпека держави: державно-управлінський вимір : монографія / Андронов В. А., Добровська С. М., Ковальчук В. Г., Крюков О. І. та інш.– Х., НУЦЗУ, 2016. – 227 с.
3. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – №41. – ст. 546.
4. Дьомін В. О. Вступ до екологічної політики / В. О. Дьомін – К. : ТанDEM, 2012. – 194 с.
5. Обиденнова Т. С. Державне регулювання економічних механізмів збалансованого природокористування / Т. С. Обиденнова // Державне управління у сфері цивільного захисту: наука, освіта, практика : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (28–29 квітня 2016 р.) – Х. : Вид-во НУЦЗУ, 2016. – С.179-181.

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ

ПОТИШНЯК О. М., д-р екон. наук, доц.

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Для України туризм має важливе значення як для забезпечення конституційного права громадян на відпочинок, так і для збільшення надходжень від туризму, зменшення безробіття за рахунок збільшення зайнятості населення в цій сфері.

Туризм - складний соціокультурний та історичний феномен, з форми проведення дозвілля та способу заняття вільного часу, поступово перетворився у фактор світового значення нового століття й тисячоліття. Туризм відіграє винятково пріоритетну роль у формуванні комунікативної культури, адекватної нинішньому етапу переходу до цивілізації XXI століття.

Туризм набуває масового характеру і стає однією з провідних, високоприбуткових і найбільш динамічних галузей у сучасних умовах господарювання. Специфічною рисою туристично-рекреаційної сфери є те, що вона поєднує в собі понад 50 суміжних галузей: культуру, мистецтво, науку, освіту, спорт, готельне господарство, медицину, торгівлю, харчування, транспорт, зв'язок, фінанси, побут, народні промисли, розваги, будівництво, ін. Тому, щоб досягнути конкурентоспроможності, необхідна раціональна інтеграція вищенаведених сфер та суб'єктів господарювання.

Ефективна робота туристичних підприємств визначається правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дають змогу найкращим чином реалізувати потенціал підприємства. У складних ринкових умовах для покращення економічної ситуації в країні існує необхідність підвищення ефективності діяльності підприємств. Для цього необхідно знаходити дієві методи, механізми, напрями підвищення доходності підприємств. Постійне зростання популярності туризму в Україні і світі, активізація підприємницької діяльності у цій галузі перетворюють туризм на одну з найперспективніших галузей економіки. Як будь-який економічний комплекс, туризм для розвитку вимагає відповідних ресурсів, стратегії та ефективного управління. Стратегічне управління туристичною галуззю значним чином обумовлене загальними тенденціями розвитку галузі. Поряд з цим, формування стратегії розвитку туризму на рівні територіальних громад значною мірою здійснюється на основі місцевих особливостей. Тому визначення актуальних місцевих проблем та завдань, формування на їх основі стратегічного бачення розвитку туристичної індустрії регіону є

вагомою передумовою її визнання.

Основним завданнями діяльності туристичних підприємств в умовах ринкової економіки є підвищення ефективності діяльності і забезпечення безупинного стратегічного розвитку, саме тому формування стратегії розвитку підприємства та визначення її впливу на ефективність діяльності набувають особливого значення та актуальності.

З метою активізації та розширення туристичних послуг підприємства зобов'язані мати ефективну стратегію розвитку як засіб для досягнення поставлених цілей. Ця стратегія повинна опиратися на сприятливі внутрішні і зовнішні можливості і мінімізувати ймовірні загрози його успішній діяльності. Стратегія підприємства – це сукупність її головних цілей та основних засобів досягнення цих цілей, загальний, не деталізований план певної діяльності, який охоплює тривалий період.

Мета стратегії - визначення основних завдань і напрямів діяльності фірми. Під час вибору стратегії важливо, щоб вона відповідала стратегічним намірам, мала ресурсне забезпечення та можливості для своєї реалізації. В процесі розроблення власної стратегії туристичні підприємства повинні враховувати регуляторні норми, що запроваджуються як на державному, так і на регіональному рівнях як суттєвий фактор впливу як на власну стратегію, так і на стратегію туристичної індустрії загалом.

Формулювання стратегії туристичного підприємства – це процес, що характеризується визначенням стратегічних цілей розвитку підприємства, аналізом альтернативних методів та засобів їх досягнення, створенням портфеля альтернативних стратегій, вибором оптимальної стратегії, розробленням деталізованих заходів з її реалізації, постійним моніторингом та коригуванням. Стратегія розвитку туризму характеризується спрямованістю, чітко визначеними пріоритетами, логічно побудованою програмою перспективних заходів для досягнення поставленої мети, набором принципів її формування. До принципів формування стратегії розвитку туристичних підприємств належать оптимальність, наукова обґрунтованість, цілеспрямованість, системний підхід, довгострокова перспектива, об'єктивність, динамічність, адаптивність, активність, комплексність, адекватність, конкретність, логічність, прозорість, легітимність, вимірність, контрольованість та підконтрольність.

Стратегічною метою розвитку туристичної індустрії можна визначити створення конкурентоспроможного на ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги та історико-культурного довілля. Програма дій, зорієнтована на досягнення цієї мети, має бути синхронізованою із загальними темпами становлення ринкових механізмів і співвідносною з політикою структурних реформ в економіці. Вона повинна також враховувати накопичений досвід розвитку туризму у світі, що створює сприятливі умови доопрацювання та розроблення відповідної нормативно-правової бази туризму. Найважливішим індикатором стратегії має бути збільшення кількості туристів у регіоні.

Безумовно, вагомі причини незначної кількості внутрішніх туристів та екскурсантів в області знаходяться у соціально-економічній площині, зокрема низькому рівні платоспроможності населення. Збільшення кількості туристів і відповідно об'єму реалізації туристичних послуг у області має наслідком підвищення рівня зайнятості населення та ріст податкових надходжень, а отже, його платоспроможності.

Слід зазначити, що такі індикатори, як збільшення кількості туристичних об'єктів, кількість реконструйованих та новостворених об'єктів туристичної інфраструктури, ріст кількості підготовлених фахівців з туристичного обслуговування при оцінці розвитку туристичної галузі регіону є другорядними. Вони можуть проявлятися незалежно від збільшення туристичних потоків, наприклад, за рахунок фінансування з державного чи місцевих бюджетів, а тому є умовами реалізації стратегії, а не її метою.

Чинниками, що уможливають зростання туристичних підприємств є:

1. Збільшення доходів населення, які дають змогу, крім задоволення першочергових

потреб, витратити більшу частину їх на задоволення рекреаційних потреб.

2. Зростання дозвілля, тобто того часу, який людина може мати у своєму розпорядженні не з примусу, а вільно.

3. Розвиток організаційних засобів та інфраструктури.

Безумовно, перші дві передумови сягають загальнодержавного рівня, їх неможливо у повному обсязі забезпечити у межах одного регіону. Тому при формуванні стратегії розвитку туристичної галузі регіону необхідно зосередитися на організаційних заходах та формуванні необхідної інфраструктури.

Відповідно до поставленої мети, при реалізації стратегії розвитку туризму варто зосередити зусилля на обмеженому переліку об'єктів і найперспективніших напрямів діяльності. На нашу думку, плани заходів щодо розвитку туризму необхідно реалізувати у найпривабливіших районах області. Необхідність концентрації ресурсів для досягнення помітного ефекту на цих районах викликана наступним.

По-перше, обмеженістю ресурсів у сучасних економічних реаліях України. Складна економічна ситуація у країні, режим жорсткої економії державних ресурсів, військові потреби, зрештою гостра потреба фінансування нагальних соціальних програм, прирікають туристичну галузь на фінансування за залишковим принципом. По-друге, ці райони мають можливості до поєднання різних видів туризму, зокрема, рекреаційного та пізнавального, а також організації подієвого, зеленого туризму тощо. Сучасна тенденція розвитку туризму полягає у тому, що потенційного туриста важко зацікавити одноманітним відпочинком, подоланням значних відстаней заради одного-двох, навіть цікавих, об'єктів. Облаштування відпочинкових зон та закладів розміщення у рекреаційних зонах, насамперед на берегах водосховищ, річок і озер, може затримати внутрішніх туристів на території області, відповідно забезпечивши додаткові грошові надходження. Це також зможе привабити та затримати на території області іноземного туриста, який у своїй переважній більшості незнайомий з історією та культурою України. Зростання туристичних потоків у цих районах викличе їх збільшення у інших, оскільки має зрости зацікавлення областю загалом.

Поряд з підтриманням належного стану туристичних об'єктів, створення та реконструкції рекреаційних зон силами державного та місцевих бюджетів, варто впровадити грантову програму реалізації підприємницьких та громадських туристичних проектів у напрямках організації рекреаційного відпочинку, подієвого туризму, зеленого туризму тощо. З одного боку, держава та органи місцевого самоврядування вивільняться від значної організаційної діяльності, віддавши ініціативу до рук підприємців та громадських діячів. З іншого – у туристичній галузі зросте конкуренція підприємницьких структур, що, на нашу думку, матиме позитивний ефект для її розвитку.

Держава та органи місцевого самоврядування мають сконцентрувати увагу на постійній інформаційній підтримці туристичної індустрії області. Лише вони можуть сконцентрувати у своїх руках масив інформації, незалежно її висвітлювати та рекламувати туристичні об'єкти.

Учасникам реалізації стратегії розвитку туризму слід чітко розуміти, що вона не дає негайного результату, продажу товарів і послуг у запланованих обсягах. Ріст кількості туристів у області спостерігатиметься не відразу і не буде сталим. Необхідно постійно враховувати фактори, що впливають на розвиток галузі, і вносити зміни у стратегічні плани. Але постійно працювати на результат – збільшення кількості туристів, об'єму реалізованих туристських послуг та податкових відрахувань від підприємств галузі.

Сьогодні значними проблемами для розвитку туристичної галузі в Україні та її регіонах є таке: – відносно невеликий термін окупності капіталу в цій сфері призводить до того, що в гонитві за швидкими прибутками багато туристичних підприємств працюють без стратегії розвитку на майбутні періоди; – відсутність інвестицій та інфраструктури туризму; – фінансування туристичного бізнесу вважається ризиковим; – відсутність єдиного механізму державного регулювання туристично-рекреаційним сектором економіки та ін. Подолання зазначених перепон забезпечить позитивну динаміку туристичних потоків та економічного зростання світового й українського туризму, яку, за статистичними даними та показниками

оптимістичного прогнозу.

Отже, урахування зазначених проблем та раціоналізація сучасної стратегії розвитку на рівні держави та регіону суттєво покращить політичну й економічну стабільність України та задовольнить потреби туристів незалежно від обраного виду туризму. Будь-яка економічна система, туристична галузь потребує стратегічного планування для забезпечення свого розвитку.

ЄВРОПЕЙСЬКІ АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВІ ІМПЕРАТИВИ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ПРОНЕВИЧ О. С., д-р юрид. наук, проф.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

КОЛЯДА Т. А., канд. юрид. наук, доц.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Сталий розвиток держави, окремих регіонів і територіальних громад створює належне підґрунтя для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, поступального розвитку соціальної інфраструктури і зростання добробуту населення. Натомість відсутність ґрунтованої на людиноцентристських і раціональних засадах державної політики сталого розвитку неминує спричиняє загострення соціальних протиріч, падіння темпів економічного розвитку, деградацію виробництва, масове зубожіння та інтенсифікацію міграційних процесів. Аналітики наголошують, що соціально-економічний розвиток України гальмується такими негативними чинниками: нестабільним фінансовим станом суб'єктів господарювання; дефіцитом інвестиційних ресурсів; нерозвиненістю інноваційної інфраструктури; існуванням значних галузевих і територіальних диспропорцій; сегментацією ринку праці; деградацією системи соціального захисту; маргіналізацією окремих соціальних груп; неспроможністю територіальних громад вирішувати проблеми соціально-економічного розвитку територій тощо. Тому природно, що нагальною необхідністю є тісна інтеграція інноваційних методів управління комерційною сферою в систему публічного адміністрування, а також системна імплементація європейських адміністративно-правових стандартів та кращих управлінських практик.

Сучасна європейська інноваційна стратегія соціально-економічного розвитку ґрунтується на постулатах щодо сприйняття інновацій як результату матеріалізації новаторської ідеї, джерела соціально-економічного поступу та основи досягнення стратегічної конкурентної переваги у межах певної галузі або конкретної території (регіону, територіальної громади). Особлива увага приділена гармонізації технологічного і соціального інноваційних компонентів, поєднанню інноваційності в економіці з ґрунтованими на засадах концепції належного врядування стратегічними управлінськими підходами, націленими на диверсифікацію сфер економічної активності, налагодження державно-приватного партнерства, подолання патерналістських очікувань, підвищення мотивації окремих суб'єктів до саморозвитку, мінімізацію дотаційних і субвенційних механізмів підтримки тощо.

Відповідно до пункту 1 частини 1 статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» категорія «інновація» артикульована як новостворені (застосовані) і/або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного або іншого характеру, що істотно поліпшує структуру та якість виробництва і/або соціальної сфери. Основною метою державної інноваційної політики визначено створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго – та

ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [1].

Натомість згідно зі статтею 4 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» до стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2011-2021 роки віднесено: освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа – і суднобудування, озброєння та військової техніки; освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики; широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища; розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [2].

В Україні створено розвинену нормативно-правову базу, що визначає інституційно-правові засади інноваційної діяльності. Водночас слід зауважити, що перспектива новелізації вітчизняного законодавства полягає у тому числі в адаптації закріплених в актах *acquis communautaire* засадничих європейських адміністративно-правових імперативів інноваційної стратегії соціально-економічного розвитку. На нашу думку, першочергово необхідно забезпечити імплементацію окремих доктринально-правових положень щодо:

- поєднання інноваційного економічного розвитку і соціального прогресу («пріоритизація питань захисту та розширення зайнятості шляхом створення життєздатних підприємств», збільшення інвестицій в інфраструктуру, наукові дослідження та екологічно чисті підприємства, забезпечення страхового захисту тимчасових і позаштатних працівників тощо) [3];

- впровадження моделі «чистої низьковуглеводневої енергетики» [4] та широкомасштабного використання відновлювальних джерел енергії, зумовленого архаїчністю структури традиційного енергоспоживання, зростаючими суспільними потребами у чистій і доступній енергії, прагненням нейтралізувати зумовлені надмірним споживанням викопного палива негативні чинники (енергетичну залежність окремих країн, викиди парникових газів, ядерні загрози, виснаження водних ресурсів, зростання захворюваності тощо). До пріоритетних заходів слід віднести: ефективне використання викопних джерел енергії протягом перехідного періоду; звільнення від сплати податків, зниження податків та введення вигідних тарифів на відновлювальну енергію; легітимізації територіального планування з метою визначення територій для вироблення відновлювальної енергії; проведення загальнонаціональних інформаційних кампаній з метою стимулювання потенційних приватних інвесторів і подолання упередженості населення у сприйнятті відновлювальних джерел енергії; пристосування споруд до використання відновлювальних джерел енергії тощо [5];

- запровадження екологічно мотивованого комплексного підходу до поводження з твердими комунально-побутовими відходами (їх збору, переробки, сортування, переробки та утилізації) з особливою акцентуацією уваги на приведенні муніципальних систем збору твердих відходів у відповідність до вимог директиви Європейського Союзу № 1999/31/ЄС про захоронення відходів (огороження і патрулювання полігонів для зберігання твердих відходів, реєстрації прийнятих для захоронення відходів, гідроізоляції полігонів і перманентного моніторингу стану підземних вод, «поступового скорочення і поетапного припинення захоронення на звалищах окремих категорій відходів з урахуванням можливості їх переробки та/або наслідків їх захоронення» тощо) [6];

- системної імплементації/транспонування чотирьох базових директив Європейського Союзу у сфері енергомодернізації (про енергоефективність будівель, енергомаркування, екодизайн та енергозбереження);

- активного використання концесійних схем інвестування житлово-комунального господарства;

- форсованого розвитку рекреаційно-туристичної галузі, ґрунтованого на синергії економічних, соціальних, культурних та екологічних стандартів (сертифікації якості туристичних послуг/продукції, розвитку державно-приватного партнерства, законодавчого закріплення принципу плати за шкідливі викиди в атмосферу при наданні туристичних послуг, стимулювання сільського туризму, розвитку сімейного туризму, реалізації спеціальних програм для цільових груп туристів) [7];

- запровадження смарт-регулювання на основі комплексної системи інформаційно-комунікативної підтримки територіальної громади «SmartCity» («розумне/комфортне місто»), засадничими компонентами якої є: інтелектуальні системи управління дорожнім рухом («перехоплюючі паркінги», системи супутникового моніторингу громадського транспорту); розумний підхід до вуличного освітлення (бездротова система управління міським вуличним освітленням, ощадні світлотехнічні пристрої); залучення мешканців до управління містом (електронний уряд, електронні петиції); «розумний будинок» (використання високотехнологічних пристроїв з метою підвищення рівня безпеки, управління освітленням і кліматом); створення стійкої міської мережі бездротового доступу до глобальної мережі Інтернет; розумний громадський транспорт (геолокація, моніторинг ситуації в салоні та зовні під час руху з використанням камер внутрішнього та зовнішнього відеоспостереження); сповіщення про надзвичайні ситуації (мережа оповіщення шляхом відправлення sms-повідомлень на телефони абонентів, які перебувають у зоні надзвичайної ситуації); кнопки екстреного реагування; використання сонячних батарей; безготівкові платежі тощо.

Резюмуючи, зазначимо, що специфіка постіндустріального суспільства полягає у ствердженні інноваційної моделі соціально-економічного розвитку, формуванні «економіки знань», коригуванні соціально-ціннісних засад взаємодії базисної тріади «індивід – суспільство – держава». Практичне утвердження в Україні інноваційної управлінсько-правової парадигми випереджуючого соціально-економічного розвитку здійснюється у контексті реалізації євроінтеграційного курсу. Потужним правовим інструментом розбудови інноваційної інфраструктури є імплементація на раціональних і людиноцентристських засадах базових європейських адміністративно-правових імперативів, артикульованих в актах *acquis communautaire* та розвинених у національному законодавстві окремих держав-членів Європейського Союзу.

Список літератури

1. Про інноваційну діяльність : закон України від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>;

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

3. Социальные последствия экономического кризиса : резолюция Парламентской ассамблеи Совета Европы 1717 (201) [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://www.coe.int/T/r/Parliamentary_Assembly/\[Russian_documents\]/\[2010\]/\[Apr2010\]/Res1717_rus.asp](https://www.coe.int/T/r/Parliamentary_Assembly/[Russian_documents]/[2010]/[Apr2010]/Res1717_rus.asp);

4. Энергетическая диверсификация – основополагающий вклад в устойчивое развитие : резолюция Парламентской ассамблеи Совета Европы 1977 (2014) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.coe.int/t/r/parliamentary_assembly/%5brussian_documents%5d/%5b2014%5d/Jan2014/Res1977_rus.asp;

5. Відновлювальні джерела енергії і навколишнє середовище : рекомендація Парламентської асамблеї Ради Європи 1879 (2009) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/mpz/docs/1015_rec_1879.htm;

6. Обращение с твердыми коммунально-бытовыми отходами в Европе : резолюция Парламентской ассамблеи Совета Европы 1543 (2007) [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://www.coe.int/T/r/Parliamentary_Assembly/\[Russian_documents\]/\[2007\]/\[Paris2007\]/Res1543_rus.asp#TopOfPage](https://www.coe.int/T/r/Parliamentary_Assembly/[Russian_documents]/[2007]/[Paris2007]/Res1543_rus.asp#TopOfPage);

7. Стабільний розвиток та туризм: на шляху до покращення якості: рекомендація Парламентської асамблеї Ради Європи 1835 (2008) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/mpz/docs/814_rec_1835.htm.

ЩОДО ПИТАННЯ ПРОГОЛОШЕННЯ НАЦІОНАЛЬНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ АВТОНОМІЇ В КРИМУ

РЕНЬОВ Є. В., викладач

Національний фармацевтичний університет

У зв'язку з порушенням територіальної цілісності України та в контексті реінтеграції окупованого Криму, була розроблена відповідна стратегія, яка передбачає створення в Криму національної автономії. 22 вересня 2016 року Верховна Рада України голосами 233 народних депутатів прийняла Постанову № 4003а «Про рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія реінтеграції в Україну тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та міста Севастополь: проблемні питання, шляхи, методи та способи». Документ, що було прийнято за наслідками парламентських слухань, які відбулися в червні 2016 року, містить у собі рекомендації Президенту України підготувати зміни до Конституції і законів України та внести їх на розгляд парламенту, за якими в Конституції України повинна з'явитися Кримськотатарська Автономна Республіка замість Автономної Республіки Крим.

Дана ініціатива є вкрай дискусійною, а передували їй події 20 березня 2014 року, практично одразу після проведення так званого «кримського референдуму», коли Верховна Рада України прийняла постанову № 1140-18 «Про Заяву Верховної Ради України щодо гарантії прав кримськотатарського народу у складі Української Держави», визнаючи кримських татар корінним народом. Проте не все так однозначно. Одні державні діячі та науковці відносять до корінних народів України українців і кримських татар; інші – українців, кримських татар, кримчаків і караїмів, тобто етноси, які сформувалися на території України; треті пропонують відносити до корінних народів усіх, хто прожив на території держави сто і більше років; четверті – народи, які проживають в Україні впродовж трьох поколінь тощо.

Разом з тим корінні народи можуть бути ідентифіковані у визначених географічних районах за наявності таких характеристик у різному ступені: 1. Тісний зв'язок із територією проживання їхніх предків і природних ресурсів у цих районах. 2. Самоідентифікація й ідентифікація іншими як членів визначеної культурної групи. 3. Рідна мова, що часто відрізняється від державної. 4. Наявність традиційних соціальних і політичних інститутів. 5. Орієнтація на традиційні засоби до існування.

Констатуємо, що Україна запізно ухвалила відповідне рішення про визнання кримськотатарського народу корінним. Адже ще в тексті Конституції України 1996 року вперше з'явилася така категорія, як «корінні народи» і цей термін фігурував у трьох конституційних статтях (ст. 11, 92, 119), проте в них не було визначено ні які саме етнічні групи підпадають під цю категорію, ані якими правами вони мають бути наділені. Передбачалося, що ці питання будуть врегульовані окремими законодавчими актами [1]. З цього приводу науковці зазначають, що визнання кримських татар, караїмів та кримчаків корінними народами українським парламентом матиме хоч якісь наслідки лише після ухвалення аналогічного рішення ООН [2].

І якщо статус корінного народу є дискусійним, то питання проголошення Кримськотатарської автономної республіки – вкрай контраверсійна ініціатива. Можна зрозуміти застережливі заяви деяких вчених, на думку яких у майбутньому це може потягти за собою прагнення до підвищення статусу території, зростання сепаратистських тенденцій, дестабілізації обстановки та ескалації міжнаціональної напруженості, відторгнення частини території держави, а також призвести до інших негативних наслідків.

Варто зазначити, що держава завжди ставилася до цього питання вкрай обережно. Наприклад, і в Декларації про державний суверенітет від 16 липня 1990 року, і в Декларації прав національностей України від 1 листопада 1991 року Україна визнавала право на створення адміністративно-територіальних одиниць саме за національною ознакою. Проте відповідні положення зазначених документів були проігноровані і під час прийняття Закону України «Про національні меншини в Україні», і під час розробки та ухвалення чинної Конституції України [3, с. 11]. При цьому стаття 11 Конституції України закріпила: «Держава сприяє консолідації та розвитку української нації, її історичної свідомості, традицій і культури, а також розвитку етнічної, культурної, мовної та релігійної самобутності всіх корінних народів і національних меншин України».

Наразі теж існують значні ризики впровадження такого кроку, оскільки проголошення національно-територіальної автономії в Криму може стати прикладом для інших районів компактного мешкання національних меншин. В першу чергу, йдеться про Закарпатську область, де проживає угорська етнічна громада. Деякі політичні сили та державні діячі в Угорщині проявляють значний інтерес до наших західних територій. Наприклад, 24 березня 2017 року у Будапешті відбувся форум угорських депутатів від країн Карпатського басейну, в рамках якого представники уряду країни підтвердили бажання надавати потужну підтримку діаспорам угорців у сусідніх країнах [4]. А віце-прем'єр Угорщини Жолт Шем'єн заявив, що етнічні угорці, які проживають в Україні, мають право на автономію та угорське громадянство [5]. Звісно, такі офіційні заяви наших географічних сусідів йдуть всупереч принципу єдиного громадянства, закріпленого у ст. 4 Конституції України.

Також можемо згадати Чернівецьку область, де компактно мешкають представники румунської громади. З боку радикальних політиків у Бухаресті теж іноді лунають заклики до перегляду кордонів радянського періоду. Можна очікувати, що у разі проголошення національно-територіальної автономії кримських татар аналогічні пропозиції почнуть з'являтися з боку як угорської, так і румунської меншин [6].

Отже, сповідуючи принцип національно-територіальної автономії, його реальне впровадження створює великі ризики, особливо якщо такий підхід буде вибіркоким. Впровадження національно-територіальної автономії виглядає більше як емоційний акт, ніж глибокий продуманий юридичний крок

Крім цього, право на створення адміністративно-територіальних одиниць чи автономних утворень за національно-етнічною ознакою, як правило, визнається лише за тими національно-етнічними спільнотами, які розселені не дисперсно, а мешкають компактно на певній території. Вони мають становити абсолютну або відносну більшість населення на певній території, тобто або переважати на цій території за чисельністю усі інші національні групи, або переважати за чисельністю кожен з них. Так, наприклад, населення найвідомішої національної автономії – Аландських островів в Фінляндії – на 91,2 % шведськомовне.

В подальшому ухвалення закону про корінні народи сприяло би забезпеченню прав людини і реалізації відповідних норм конституції України. При цьому наступний крок у вигляді запровадження національно-територіальної автономії, на наш погляд, створює величезні загрози до порушення принципу унітаризму, і врешті-решт, державного суверенітету та територіальної цілісності України.

Література

1. Беліцер Н. Кримські татари як корінний народ: історія питання і сучасні реалії. Міністерство інформаційної політики України. 2017. 89 с. URL: http://mip.gov.ua/files/pdf/blicer_pro_krimtat.pdf.
2. Москалюк О. Чи з'явиться в Україні Кримськотатарська Автономна Республіка? Слово і Діло. 2016. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2016/09/28/kolonka/aleksandr-moskaliuk/polityka/chy-zyavytsya-v-ukrayini-krymskotatarska-avtonomna-respublika>.
3. Колісник В.П. Національно-етнічні відносини в Україні: теоретичні засади та конституційно-правові аспекти: монографія / Харківська правозахисна група. Харків: Фоліо, 2003. 240 с.
4. Офіційний Будапешт підтвердив підтримку угорських автономій у країнах Карпатського басейну. Mukachevo.net. 2017. URL: <http://www.mukachevo.net/ua/news/view/197350>.
5. Віце-прем'єр заявив про право закордонних угорців на автономію. Європейська правда. 2017. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/news/2017/03/21/7063378/>.
6. Корогодський Ю. Що потрібно знати про автономію для кримських татар. Еспресо. 2016. URL: http://espresso.tv/article/2016/05/25/avtonomiya_dlya_zviltrennya_krymu.

ДИСЦИПЛІНАРНІ ПОКАРАННЯ УРЯДОВЦІВ

РОМАНЕНКО Є. О., д-р наук з держ. упр., проф.,
Міжрегіональної академії управління персоналом, м. Київ

Закон № 2190-VIII “Про внесення змін до деяких законів України щодо окремих питань проходження державної служби” встановив, що дія закону “Про державну службу” не поширюється на голів місцевих державних адміністрацій, їх перших заступників та заступників [1]. Голови місцевих державних адміністрацій більше не будуть держслужбовцями категорії “А”. Тому Кабінет Міністрів Постановою від 27 грудня 2017 р. № 1087 затвердив Порядок здійснення дисциплінарного провадження стосовно членів Кабінету Міністрів України та їх заступників, керівників інших центральних органів виконавчої влади та їх заступників, керівників місцевих органів виконавчої влади та їх заступників на яких не поширюється дія законодавства про державну службу [2].

Дисциплінарне провадження стосовно керівника органу виконавчої влади порушується за дорученням Прем'єр-міністра України. У дорученні Прем'єр-міністра України зазначається підстава для порушення дисциплінарного провадження, прізвище, ім'я та по батькові, найменування посади керівника органу виконавчої влади, стосовно якого порушується дисциплінарне провадження, строк здійснення дисциплінарного провадження та перелік органів виконавчої влади, представники яких входять до складу дисциплінарної комісії. Строк здійснення дисциплінарного провадження визначається з урахуванням строку притягнення до дисциплінарної відповідальності, встановленого законодавством.

Дисциплінарне провадження здійснюється дисциплінарною комісією яка складається з голови та членів комісії. Персональний склад дисциплінарної комісії затверджується розпорядчим актом керівника органу, визначеного головним виконавцем доручення Прем'єр-міністра України. Члени дисциплінарної комісії здійснюють свої повноваження на громадських засадах. Засідання дисциплінарної комісії є правоможним, якщо в ньому бере участь не менше двох третин її складу. Дисциплінарна комісія у межах наданих повноважень приймає рішення більшістю голосів її членів, присутніх на засіданні. Рішення дисциплінарної комісії оформлюються протоколами. Дисциплінарна комісія за результатами дисциплінарного провадження надає пропозиції Прем'єр-міністру України.

У разі потреби до здійснення дисциплінарного провадження можуть залучатися експерти (за згодою), працівники державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств,

установ та організацій (за погодженням з їх керівниками). До участі у здійсненні дисциплінарного провадження не повинні залучатися особи, які особисто заінтересовані у результатах такого провадження.

Дисциплінарне провадження здійснюється з метою повного, всебічного та об'єктивного з'ясування обставин вчинення дисциплінарного проступку, виявлення причин та умов, що сприяли його вчиненню, встановлення наявності (відсутності) вини, її ступеня, а також інших обставин, що потребують з'ясування.

У разі коли дисциплінарне провадження стосується інформації з обмеженим доступом, таке провадження здійснюється з урахуванням положень Законів України "Про державну таємницю", "Про інформацію", "Про захист персональних даних" і "Про доступ до публічної інформації" за відповідними правилами діловодства.

Члени дисциплінарної комісії несуть персональну відповідальність згідно із законом за неповноту і необ'єктивність висновків за результатами дисциплінарного провадження та розголошення інформації, що стосується такого провадження.

На членів дисциплінарної комісії поширюються норми Закону України "Про запобігання корупції" в частині запобігання корупційним та пов'язаним з корупцією правопорушенням, врегулювання конфлікту інтересів та правил етичної поведінки.

Членам дисциплінарної комісії надається право:

- отримувати від керівника органу виконавчої влади, стосовно якого здійснюється дисциплінарне провадження, інших осіб, яким можуть бути відомі обставини, що стали підставою для порушення дисциплінарного провадження, пояснення, консультації, зокрема шляхом їх запрошення на засідання дисциплінарної комісії;

- ознайомлюватися і вивчати відповідні документи та долучати їх до матеріалів дисциплінарного провадження;

- отримувати та збирати згідно із законодавством інформацію, пов'язану з дисциплінарним провадженням, від інших юридичних та фізичних осіб.

Керівник органу виконавчої влади, стосовно якого здійснюється дисциплінарне провадження, має право:

- отримувати інформацію про підстави для здійснення такого провадження;

- надавати усні або письмові пояснення, робити заяви, подавати скарги, клопотання про долучення до матеріалів дисциплінарного провадження документів, які стосуються здійснення дисциплінарного провадження, про опитування інших осіб, яким відомі обставини, що стали підставою для порушення дисциплінарного провадження;

- отримувати правову допомогу адвоката або іншого уповноваженого ним представника;

- ознайомлюватися з матеріалами дисциплінарного провадження.

За результатами дисциплінарного провадження стосовно керівника органу виконавчої влади члени дисциплінарної комісії складають акт, в якому зазначаються:

- факти, причини та умови, що призвели до вчинення дисциплінарного проступку;

- результати оцінки дій або бездіяльності;

- факти невиконання або неналежного виконання посадових обов'язків, вчинення дисциплінарного проступку з посиланням на положення відповідних нормативно-правових актів;

- ступінь вини, характер і тяжкість дисциплінарного проступку, обставини, за яких він був вчинений, тяжкі наслідки (у разі наявності);

- обставини, що пом'якшують чи обтяжують відповідальність;

- наявність заохочень, дисциплінарних стягнень;

- заяви, клопотання, пояснення, зауваження;

- висновок про наявність чи відсутність дисциплінарного проступку та підстави для притягнення до дисциплінарної відповідальності;

- пропозиції щодо виду дисциплінарного стягнення чи закриття дисциплінарного провадження.

Акт підписується членами дисциплінарної комісії не пізніше останнього дня строку, визначеного у дорученні Прем'єр-міністра України. Члени дисциплінарної комісії мають право викласти свою окрему думку, яка додається до акта.

Керівник органу виконавчої влади, стосовно якого здійснюється дисциплінарне провадження, має право ознайомитися з актом після його підписання членами дисциплінарної комісії. Про дату і місце ознайомлення з актом такому керівнику повідомляється не пізніше ніж за два календарних дні.

Ознайомлення з актом оформлюється відповідним записом на останній сторінці акта із зазначенням дати, найменування посади, прізвища, імені та по батькові, підпису керівника органу виконавчої влади, стосовно якого здійснюється дисциплінарне провадження, а також зауважень до нього (у разі наявності).

У разі коли під час ознайомлення з актом до нього не висловлені зауваження або керівник органу виконавчої влади, стосовно якого здійснюється дисциплінарне провадження, не прибув у визначений для ознайомлення строк без поважних причин, акт вважається таким, що не має зауважень.

У разі відмови керівника органу виконавчої влади, стосовно якого здійснюється дисциплінарне провадження, підписати такий акт складається відповідний акт, який додається до матеріалів дисциплінарного провадження.

За результатами здійснення дисциплінарного провадження стосовно керівника органу виконавчої влади дисциплінарна комісія подає на розгляд Прем'єр-міністра України акт та відповідні матеріали, які є документами для службового користування.

На підставі акта дисциплінарної комісії з урахуванням пояснень керівника органу виконавчої влади, стосовно якого здійснювалося дисциплінарне провадження, Прем'єр-міністром України на розгляд Кабінету Міністрів України в межах строку притягнення до дисциплінарної відповідальності, встановленого законодавством, вноситься подання щодо застосування до такого керівника дисциплінарного стягнення.

За результатами розгляду подання Прем'єр-міністра України Кабінетом Міністрів України приймається рішення про застосування відповідного дисциплінарного стягнення або звернення до суб'єкта призначення про застосування дисциплінарного стягнення до керівника органу виконавчої влади, стосовно якого здійснювалося дисциплінарне провадження.

Матеріали дисциплінарного провадження зберігаються в структурному підрозділі з питань кадрового забезпечення Секретаріату Кабінету Міністрів України.

В Кабміні вважають, що затвердження цього порядку дозволить навести лад у системі урядування та надати механізм дієвого контролю з боку Прем'єр-міністра за дисципліною.

Список літератури

1. Про внесення змін до деяких законів України щодо окремих питань проходження державної служби. Закон України від 9 листопада 2017 року № 2190-VIII.

2. Про затвердження Порядку здійснення дисциплінарного провадження стосовно міністрів та їх заступників, керівників інших центральних органів виконавчої влади та їх заступників, керівників місцевих органів виконавчої влади та їх заступників, на яких не поширюється законодавство про державну службу. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1087.

МЕХАНІЗМИ УЧАСТІ ГРОМАДСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ У ФОРМУВАННІ ПУБЛІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

РУСИНЮК М. М., аспірант

Національної академії державного управління при Президентові України

Черговий виток демократизації української держави, що запустили події кінця 2013 – початку 2014 рр., які увійшли в новітню політичну історію України як Революція Гідності, в сучасних умовах нерозривно пов'язаний із розвитком активності інститутів громадянського суспільства, особливо громадських об'єднань, чиї функції полягають в реалізації приватних, корпоративних, економічних, політичних, культурних та інших інтересів різноманітних соціальних груп українського суспільства. Досвід розвинених західних країн світу свідчить, що сам демократичний устрій держави вимагає як найтіснішої співпраці між урядовими та суспільними (неурядовими) інститутами. Одним із важливих способів демократизації системи державного управління, перетворення процесу прийняття рішень на прозорий, публічний процес є участь інститутів бізнесу і громадянського суспільства у виробленні політики. Відсутність громадської ініціативи у громадян є одним з факторів розмивання цивілізаційних засад організації демократичної практики творення державної політики. Технологія реалізації громадської ініціативи шляхом здійснення громадської участі цілком зруйнувала ілюзію „традиційного порядку” впливу на державну політику і тим самим відкрила певну свободу дій для громадянина, надавши йому певних гарантій у його праві на відстоювання власної громадянської позиції. Свідченням цього і стала низка „кольорових революцій”, що розгорнулися останнім часом на трансформаційному пострадянському просторі.

Громадська участь у сучасному постмодерному демократичному суспільстві характеризує появу нової цивілізаційної орієнтації у життєдіяльності сучасного громадянина, здатного активно, мобільно та відкрито відстоювати свої інтереси і права на участь у розбудові держави. Тобто в умовах постмодерного суспільства люди, змінюючи форми взаємодії, створюють свою соціально-політичну дійсність, а в її межах – і технологію реалізації громадського інтересу (участі). Саме громадська участь як вид людської практики дала змогу людині змінити зміст об'єктивної політичної реальності, а відповідно і свій статус у суспільстві, світоглядно-методологічні конструкти налагодження вільного та відкритого громадського діалогу [1, с.8-9].

Актуальність пояснюється недостатньо розвинутою здатністю вітчизняних органів публічної влади відповідати на нові виклики сучасної політичної системи, реалізовувати декларовані публічні цілі і нові суспільні цінності, а також вчасно реагувати на численні зовнішні і внутрішні виклики. Навіть попри покращення загальної картини залучення різноманітних громадських структур до участі в процесі розробки політико-управлінських рішень щодо суспільних благ, інтересів і потреб у пост-майданний період, можливості публічної політики реалізується суб'єктами владних повноважень далеко не в повній мірі.

Проблема залучення громадських об'єднань до процесу вироблення публічної політики, цим терміном державні керманічі неофіційно називають державну політику, є вкрай актуальною для держав перехідного типу, до яких, без сумніву, відноситься й Україна [2]. Це пов'язано з тим, що паралельно з формуванням і удосконалення нових та існуючих механізмів публічної участі (public participation), в країні продовжують зберігатися значний вплив тіньових, кулуарних схем прийняття резонансних для суспільства рішень з боку держави, що аж ніяк не можна назвати публічною політикою. При цьому експертна думка неурядового сектору щодо проектів державно-управлінських рішень часто вихолощується або просто ігнорується.

Актуальність даного питання зумовлена також тотальною кризою довіри громадян до органів публічної влади всіх рівнів, про що красномовно свідчать численні соціологічні опитування.

Взаємодія органів влади та громадських об'єднань, оптимізація механізмів їх співпраці на новому якісному рівні є одним з найважливіших ресурсів вдосконалення публічної політики, що в кінцевому підсумку сприяє демократизації суспільства і державного управління, проведенню задекларованих владою реформ, а також підвищення якості життя населення [3].

Отже, в українській науці бракує комплексних досліджень, присвячених сутності, типології та удосконаленню механізмів участі громадських об'єднань у виробленні публічної політики, особливо з урахуванням пост-майданних змін у соціально-політичному житті українського суспільства і держави.

Список використаних джерел

1. Афонін Е. А. Громадська участь у творенні та здійсненні державної політики / Е. А. Афонін, Л. В. Гонюкова, Р. В. Войтович. – К. : Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2006. – С. 160.

2. Енциклопедія державного управління : у 8 т. / наук.-ред. кол. : Ю. В. Ковбасюк (голова) [та ін.] ; Нац. акад. держ. упр. При Президентові України. – Київ : НАДУ, 2011. – Т. 8 : Публічне врядування / наук.-ред. кол. : В. С. Загорський (голова), С. О. Телешун (співголова) [та ін.] ; Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – С. 630.

3. Кін Д. Громадянське суспільство: Старі образи, нове бачення / Кін Д. ; пер. з англ. О. Гриценко. – К.: К.І.С. Аналіт. дослідн. центр “АНОД”, 2000. – С. 191.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

СКАКУН О. Є., канд. юрид. наук

Харківська обласна державна адміністрація

Аналіз економічної ситуації в Україні та практика державного регулювання у країнах з розвинутою ринковою економікою свідчать, що до складу основних елементів державного регулювання економіки відносять: правове і адміністративне регулювання; бюджетно-фінансове, грошово-кредитне, цінове та валютне регулювання; індикативне планування, прогнозування, програмування соціально-економічного розвитку; структурне та кон'юктурне регулювання; регіональну, галузеву, науково-технічну, соціальну, екологічну, зовнішньо-економічну політику; державне підприємництво, тощо.

Регіон є цілісною системою зі своїми структурою, функціями, зв'язками із зовнішнім середовищем, історією, культурою, умовами життя населення, а регіональний фактор відчутно впливає на розвиток держави в цілому. Проте на сучасному етапі до найважливіших проблем, з якими стикнулася Україна, належать питання загострення диференціації соціального та економічного розвитку територій нашої держави [1].

Як соціально-економічна підсистема країни регіон містить у собі не тільки передумови ефективного функціонування і розвитку, але й можливість системної кризи аж до руйнування у разі неадекватного управління ним. Формування регіону як об'єкта державного управління і суб'єкта самоврядування відбувається в результаті поділу повноважень між державним центром і регіонами. При цьому власна політика суб'єкта України полягає в створенні дієздатного, маючого певну автономію, здатного до самоорганізації регіонального соціально-економічного простору.

Регіоналізація характеризується процесом відособлення і зміцнення політичного, соціально-економічного, фінансового становища територіальних утворень з властивими їм економічними відносинами, які виникають і розвиваються в рамках національного і глобального економічного простору під впливом чинників, що їм властиві. У зв'язку з цим можна стверджувати, що регіоналізація може трактуватися двояко: і як процес посилення

значущості міжнародних територіальних співтовариств – інтеграційних угруповань, і як процес посилення значущості територіальних утворень усередині країн.

Проблеми регіонального розвитку не мають одного універсального рішення, вони завжди вимагають певного поступального підходу. Для цього виникає необхідність створення умов для оптимальної економічної самостійності регіонів, впровадження організаційних, правових та економічних заходів для забезпечення ефективного державного регулювання процесів соціально-економічного розвитку країни та її регіонів і координації міжрегіональних зв'язків.

Вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіону повинні відповідати загальнодержавним завданням при врахуванні певних регіональних особливостей.

Управління регіональним розвитком у цілому та соціально- економічним розвитком регіонів зокрема здійснюється через систему регіонального управління. Вона включає в себе: підсистему центральних і регіональних органів влади; підсистему зв'язків (прямих і зворотних), що виникають між об'єктами і суб'єктами управління; сукупність функцій, що здійснюються державними органами, а також різноманітні методи, ресурси, що використовуються для реалізації цих функцій [2].

Державне регулювання соціально-економічного розвитку регіону передбачає організовані системні дії щодо забезпечення сталого і збалансованого функціонування регіональних систем, що мають на меті покращання якості та підвищення рівня життя населення. Державне регулювання соціально-економічного розвитку регіону поширюється на ті сфери діяльності, які віднесено до компетенції державного рівня управління. До них належать: політика природокористування, соціальна політика, цінова та кредитна політика, розробка правових норм розвитку економіки, визначення податкової політики та її диференціація з урахуванням стимулювання процесу становлення ринкових відносин у регіоні [3].

Об'єктами державного регулювання соціально-економічного розвитку регіону виступають численні і якісно різні таксономічні одиниці державного, регіонального й муніципального рівнів. На рівні регіону створюється весь комплекс умов життєдіяльності населення, здійснюється відтворення трудових ресурсів, визначаються пропорції між секторами й галузями економіки.

Державна регіональна політика стосується визначення стратегії економічного зростання, цілей та пріоритетів розвитку господарського комплексу регіонів; розробки правових законодавчих актів; розробки національних програм щодо найбільш важливих, глобальних, пріоритетних для країни проблем; втілення у життя єдиної науково-технічної, структурної та інвестиційної політики; підтримання загальної збалансованості економіки; усунення монопольного становища окремих виробників; стимулювання конкуренції; регулювання проблем, які не вирішуються самостійно ринковим механізмом; участі у міжнародному та міждержавному розподілі праці.

В Україні, за сучасних умов трансформації суспільства та поступового переходу до ринкових відносин, державне регулювання соціально-економічного розвитку регіону може здійснюватися у формі: трансфертів, спрямованих до місцевих бюджетів з державного бюджету, для вирівнювання фінансового забезпечення регіону; додаткової фінансової підтримки депресивних регіонів; державних цільових програм, спрямованих на вирішення територіальних проблем (досягнення прискореного зростання пріоритетних галузей регіонального господарства, зростання експортного потенціалу регіону); бюджетних інвестицій і конкретних інвестиційних проектів (так званий бюджет розвитку) тощо.

Найважливішими завданнями регіональної політики як політичної основи для розробки плану соціально-економічного розвитку регіону є: забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку відповідної території; удосконалення структури господарського комплексу регіону; досягнення раціонального використання усіх територіальних ресурсів; забезпечення надійного функціонування соціальної та виробничої інфраструктури; послідовне зростання якості життя населення регіону.

Таким чином, зовнішній (стосовно регіону) попит можна вважати головним фактором економічного розвитку регіону. Це обґрунтовується рядом причин:

- більша частина підприємств регіону орієнтується на збут своєї продукції в рамках міжрегіональної або міжнародної торгівлі;
- наявність зовнішнього попиту на регіональну продукцію забезпечує більшу оптимальність економічного простору для підприємств і дає змогу отримувати економію на ефекті масштабу;
- орієнтація тільки на внутрішньорегіональний попит не забезпечує стійкості попиту на продукцію, тому що завжди може з'явитися конкуруючий імпорт.

Найактуальнішими з точки зору сучасних проблем і завдань державного регулювання соціально-економічним розвитком регіону є вдосконалення методик відбору проблем для системного вирішення, визначення критерію їх важливості для економіки регіону; розподілу ресурсів в першу чергу фінансових за умов їх обмеженості; оцінки ефективності програмних рішень; ресурсного обґрунтування програмних завдань; моніторингу процесу їх реалізації.

Список використаних джерел

1. Лексин И. В. Регион как объект анализа государственного управления / И. В. Лексин, Т. В. Грицюк, А. В. Лексин // Регион. экономика: теория и практика. - 2005. - № 4 (19). - С. 20-26.
2. Державне управління регіональним розвитком України : [монографія] / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К.: Вид-во НІСД, 2010. – 288 с.
3. Коротич О.Б. Формування понятійного апарату державного управління регіональним розвитком країни / О.Б. Коротич. – Теорія та практика державного управління : зб. наук. праць. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2009. – № 3 (26). – С. 136-143.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

СТЕПАНОВ В. Ю., д-р наук з держ. упр., проф.,
Харківська державна академія культури

Важливою особливістю публічного управління та адміністрування є віднесення до його складу державного управління та місцевого самоврядування. При цьому суттєвими загальними особливостями публічного управління та адміністрування як соціальної системи є те, що воно відрізняється від інших таких систем більшою масштабністю, різноманітним управлінським впливом, монополією на нормативно-правову діяльність, певними унормованими структурами органів влади та управління, специфікою роботи відповідних служб [3].

Побудова публічного управління нерозривно пов'язана з розвитком інформаційного суспільства та подальшою демократизацією держави, яка покликана здійснювати певні функції, тобто основні напрямки своєї діяльності, що виражають його сутність, соціальне призначення, цілі та завдання з управління суспільством. Вони зачіпають різні сторони й аспекти життя соціуму – як внутрішні, так і зовнішні, передбачають проведення в тій чи іншій суспільній сфері певного публічного управління.

Інформація для публічного управління має відповідати критеріям актуальності, своєчасності, повноти, доступності, адекватності для прийняття державою управлінських рішень. Обсяги та зміст потрібної інформації залежать від масштабу й важливості інформаційної політики, кількості й характеру управляючих і регулюючих в керованій системі параметрів, кількості варіантів можливого стану й поведінки об'єкту управління, величини та різноманітності внутрішніх і зовнішніх дій, кількості та якості показників, які характеризують результати роботи системи, структури системи публічного управління [1].

З появою нових інформаційних технологій, основою яких є впровадження засобів обчислювальної техніки, зв'язку, систем телекомунікації, інформація стає постійним і необхідним атрибутом забезпечення публічного управління. У межах публічного управління та адміністрування головною метою інформаційної політики повинно стати створення оптимальних умов інформатизації органів державної влади та органів місцевого самоврядування як для задоволення інформативних потреб, так і для реалізації конструктивних прав громадян, органів державної влади й місцевого самоврядування, організацій, суспільних об'єднань на основі формування та використання інформаційних ресурсів й найсучасніших інформаційних технологій. Тобто першочерговим завданням інформатизації є побудова системи інформаційно-аналітичного забезпечення (ІАЗ) інформаційної політики держави, яка являє собою складну, інтегровану, багаторівневу, ієрархічно організовану систему, призначену для підтримки ефективного управління життєдіяльності держави на основі комплексів організаційно-адміністративних і економіко-математичних методів, а також сучасних інформаційних технологій [2, 4].

Виходячи з аналізу основних форм організації суб'єктів інформаційно-аналітичної діяльності, та виявлення за допомогою порівняльного аналізу позитивних і негативних сторін, доречно згадати, що кожна з полярних організаційних форм (централізована, децентралізована) не дає абсолютної переваги. При їх використанні забезпечуються приватні переваги, що супроводжуються погіршенням певних параметрів управління. Тому найбільш ефективною формою здійснення ІАЗ у системі публічного управління має бути система з підвищеними адаптаційними можливостями, основне завдання якої полягає в оперативному реагуванні на умови зовнішнього середовища. Відповідно до цього побудова системи ІАЗ процесу розробки та реалізації публічного управління та адміністрування передбачає вдосконалення форм і методів організації інформаційно-аналітичної діяльності. Маються на увазі входи й виходи та внутрішній рух інформації в структурних підрозділах та між посадовцями органу, розподіл інформації між керівниками й виконавцями, доступ до інформації службовців різних категорій та інші моменти, пов'язані із забезпеченням управлінської діяльності.

Система ІАЗ дозволяє здійснювати аналіз сучасного стану та тенденцій реалізації публічного управління, інформаційного простору України, проводити моніторинг якості публічного управління, досліджувати проблеми побудови інформаційного суспільства в Україні, на основі проведених аналітичних досліджень виробляти інформаційно-аналітичний матеріал для прийняття оптимальних державних управлінських рішень, які регулюють інформаційну (комунікативно-інформаційну) сферу суспільства.

Взаємозв'язок сфер регулювання, стійкість управління і, як наслідок, стійкість розвитку всієї держави передбачають, насамперед, формування та реалізацію якісного публічного управління. Вирішення цього завдання вимагає глибокого і всебічного аналізу всього обсягу інформації про стан процесів і явищ, що протікають на території регіонів, тому органи ІАЗ на регіональному рівні повинні бути також представлені і включені безпосередньо в контур публічного управління. Здійснюючи свою діяльність при регіональних органах влади, що беруть участь в процесі формування та реалізації регіонального публічного управління, органи ІАЗ повинні здійснювати аналіз інформаційних процесів суб'єктів регіонального інформаційного простору, особливостей їх взаємодії, виявленні проблемних зон при цій взаємодії.

В умовах становлення демократичного суспільства питання підвищення якості ІАЗ та ефективності управлінських рішень у системі публічного управління набувають особливої актуальності. Практика формування елементів ІАЗ органів управління на базі сучасних комп'ютерних і телекомунікаційних технологій стикається з рядом серйозних недоопрацювань, пов'язаних із загальною теоретичною складністю поставлених завдань, а також з недостатнім опрацюванням структур, форм, методів та механізмів управління на місцях.

Аналіз застосування сучасних інформаційно-аналітичних технологій ІАЗ у системі публічного управління дозволяє дійти висновку, що основні резерви підвищення ефективності ІАЗ криються в покращенні використання всієї сукупності різноманітних аналітичних методів, завдяки чому рішення, які приймаються на різних управлінських рівнях, набувають більшої ґрунтовності, якщо вони засновані на правовій основі системи державного управління.

Література

1. Закон України «Про інформацію»: від 2 жовт. 1992 р. — № 2657 // Відом. Верховної Ради України. — 1992. — № 48. — Ст. 650., зі змінами згідно Закону України від 13.01.2011 р. № 2938-VI «Про внесення змін до Закону України «Про інформацію».
2. Закон України «Про Національну програму інформатизації» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 1998, № 27–28, ст.181, із змінами, внесеними згідно із Законом № 2684-III від 13.09.2001, ВВР, 2002, № 1, ст.3).
3. Особливості публічного управління та адміністрування : Навчальний посібник / Бакуменко В. Д., Бондар І.С., Горник В. Г., Шпачук В. В. – К. : КНУКіМ, 2016. – 167 с.
4. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации / Георгий Поцепцов. — М. : Рефл-бук, 2003. — 651 с.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИСТСЬКОГО ПРОДУКТУ

СТОЯН А. В., студентка

Харківськи національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Особливість формування привабливості туристського продукту полягає в збігу за часом виробництва і споживання розроблених послуг. У освою чергу це призводить до швидкої окупності вкладених коштів і отриманні доходу. Привабливість розвитку туристських підприємств полягає в невеликих стартових інвестиція, зростаючий попит на туристські послуги і високому рівні рентабельності.

Економіка пропозицій в сфері туризму формує ринок інновацій та інтелектуальної власності. Інноваційна діяльність по забезпеченню привабливості туристського продукту в основному спрямована на створення нового або вдосконалення існуючого турпродукту і його позиціонування на туристському ринку через впровадження передових комунікаційних та інформаційних технологій. [1]

Як впливає з розгляду елементів інноваційної діяльності в сфері туризму, єдиним, найбільш очевидним і природним способом збереження інтересу вітчизняних споживачів до подорожі та відпочинку є підвищення якості послуг в пропонованих турах, що проявляються у вигляді інтегрального показника привабливості туристського продукту. [2] Разом з тим, підвищення якості послуг незмінно стикається з протиріччями між пропованою ціною і купівельною спроможністю споживачів. Оптимізація господарських інтересів виробників турпродукту і очікувань споживачів є однією з невирішених завдань управління функціонуванням туристських підприємств.

Важливим напрямком інноваційного розвитку туризму є впровадження сучасних інформаційних технологій, які модернізують інформаційну базу туроператорів і туристичних агентств, а також маркетингова підтримка туристичного іміджу. [3] Відзначається фрагментарність вивчення впливу конкретних факторів на формування привабливості туристичних продуктів, де в основному вказується лише перелік окремих факторів без описів специфіки їх вагомості, і відсутність єдиного підходу до ґуртування факторів, що визначають привабливість турпродукту в цілому.

Система показників привабливості туристського продукту створює базу для обґрунтування і прийняття управлінських рішень, що відображають напрями діяльності туристських підприємств.

Інструментом в прийнятті рішень про участь в подорожі є очікування і відгуки попередніх споживачів. Взаємозв'язок між елементами зовнішнього середовища функціонування туристських підприємств і компонентами пропонованого турпродукту здійснюється за допомогою інформації. [4] Розробка організаційно-економічних заходів підвищення привабливості турпродукту вимагає використання нових математичних моделей, сучасних інформаційних процесів.

Для реалізації моделі економічного зростання необхідно вирішити ряд завдань, пов'язаних з формуванням бізнес-середовища щодо забезпечення привабливості турпродуктів. До одного з таких завдань також слід віднести необхідність побудови системи індикаторів, що відображають прямі і непрямі прояви туристської привабливості і визначають функціональні зв'язки між параметрами туристського продукту. [5]

Таким чином, важливість цього напрямку дослідження визначається тим, що оцінка привабливості туристського продукту служить засобом усунення розриву між його очікуваними і дійсними властивостями, оскільки незадоволеність клієнта прямо пропорційна туристської привабливості.

Список використаних джерел

1. Туристична бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourlib.net/>
2. Туристичний бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourfaq.net/>
3. Світ відпочинку та туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://deartravel.ru/>
4. Науковий журнал «Молодий вчений» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://moluch.ru/>
5. Готельний бізнес онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prohotelia.com/>

СПІВВІДНОШЕННЯ КАТЕГОРІЙ «АДМІНІСТРАТИВНА ПОСЛУГА», «АДМІНІСТРАТИВНА ПОСЛУГА У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я» ТА «ФАРМАКОЛОГІЧНА ПОСЛУГА»

СТРЕЛЬЧЕНКО О. Г., канд. юрид. наук, доц.
Національна академія внутрішніх справ

Важливим регулятором відносин у сфері охорони здоров'я серед галузевого законодавства є норми адміністративного права, які регулюють організаційно-управлінські процеси в охороні здоров'я, в тому числі й регулюють надання фармацевтичних послуг.

Державне регулювання у сфері надання фармацевтичних послуг має свої специфічні ознаки, що обумовлені першочерговим соціально-економічним значенням охорони здоров'я, що становить фундамент соціальної політики держави, значною кількістю об'єктів управління, відомчою нормотворчістю, а також фаховими та кваліфікаційними особливостями управлінського персоналу.

Для того щоб чітко з'ясувати сутність категорії «фармацевтична послуга», перш за все, необхідно з'ясувати сутність детермінанти «послуга», «адміністративна послуга» та «адміністративна послуга у сфері охорони здоров'я».

Дослідження та формування теоретичної конструкції будь-якої сутності повинно базуватися на загально визначених визначеннях. Тому поняття «послуга» багатьма дослідниками розглядалось з різних напрямів і на основі концептів різних галузей суспільних знань. При етимологічному аналізі слова «послуга» найчастіше розкриваються

такі його значення: дія, вчинок що надає допомогу, користь іншому; діяльність підприємств, організацій та окремих осіб, виконувана для задоволення потреб, обслуговування [1].

Тлумачний словник української мови пояснює термін «послуги» як: дію, вчинок, що приносить користь, надає допомогу іншому; діяльність підприємств, організацій, окремих осіб, виконувана для задоволення чієї-небудь потреб, обслуговування; система господарсько-побутових вигод, що надаються населенню [2, с. 433].

О. С. Йоффе зазначав, що «послуга» – це діяльність, результат якої не отримує матеріального або у предметного втілення; він відображається в юридичних наслідках – придбанні прав та обов'язків суб'єктом, для якого він створюється (тобто тут об'єктом відповідних правовідносин є сама дія) [3, с. 166]. *Дозволимо собі не погодитися із зазначеними трактуваннями, котре є досить звуженим так як дослідники послугу пов'язують із нематеріальним характером. Водночас, треба відзначити, що послуги не завжди є нематеріального характеру, так як є послуги й платні тобто вони носять матеріальний характер.*

Саме тому, вважаємо за необхідне запропонувати власну детермінанту «послуги» як специфічна діяльність фізичних та юридичних осіб, яка надається з метою задоволення потреб осіб, які звернулися за нею, результат якої матиме як матеріальне (у вигляді речей) так і нематеріальне (у вигляді результатів людської діяльності) вираження.

Останніми є послуги невиробничої сфери, тобто таких, які не створюють матеріальних благ, а саме: освіти, охорони здоров'я, в тому числі й у сфері обігу лікарських засобів, соціального забезпечення, побутового обслуговування, житлово-комунального забезпечення, транспорту, зв'язку, науки і наукового супроводження, а також державного управління, місцевого самоврядування і громадських організацій.

В українському законодавстві відсутнє чітке формулювання поняття «публічних послуг», що дає можливість їх неоднозначного трактування. Як тотожні поняттю «публічних послуг» використовують поняття «державна послуга» та «адміністративних послуг». Вважаємо за доцільне розглянути сутність категорії «адміністративна послуга».

Державні послуги визначаються як будь-які платні послуги, обов'язковість отримання яких встановлюється законодавством та які надаються фізичним чи юридичним особам органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та створеними ними установами і організаціями, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів. До терміну «державні послуги» не включаються податки, збори (обов'язкові платежі), визначені законодавством України про систему оподаткування.

Вільна енциклопедія Вікіпедія визначає державні послуги як будь-які платні послуги, обов'язковість отримання яких встановлюється законодавством та які надаються фізичним чи юридичним особам органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування і створеними ними установами та організаціями, що утримуються коштом відповідних бюджетів [4].

В цьому контексті слід відзначити, що Закон України «Про адміністративні послуги» визначає «адміністративну послугу» як результат здійснення владних повноважень суб'єктом надання адміністративних послуг за заявою фізичної або юридичної особи, спрямований на набуття, зміну чи припинення прав та/або обов'язків такої особи відповідно до закону [5].

В. П. Тимощук під «адміністративними послугами» визначає державні і муніципальні послуги, які здійснюються органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування за типом безпосереднього надання кінцевим споживачам [6].

В. М. Сороко визначає «адміністративну послугу» як дію виконавчого механізму державного органу чи його апарату щодо забезпечення інтересів та свобод фізичних і юридичних осіб в контексті законодавчо визначених порядків реалізації своїх повноважень, що конкретизовані нормативно-правовими актами, зареєстрованими в законодавчо визначеному порядку [7, с. 16].

Саме тому, доцільно запропонувати авторське визначення «адміністративної послуги», як діяльності суб'єктів публічної адміністрації та підприємств, установ, організацій, які перебувають в їх управлінні, за зверненням фізичної або юридичної особи, з метою набуття, зміни або припинення прав та обов'язків цієї особи згідно із чинним законодавством.

Основним із різновидів адміністративних послуг є адміністративні послуги в сфері охорони здоров'я, які в правовому полі несуть різне змістовне навантаження.

Так, адміністративні послуги в сфері охорони здоров'я необхідно визначити як результат здійснення владних повноважень адміністративним органом охорони здоров'я, що відповідно до закону забезпечує юридичне оформлення умов реалізації фізичними та юридичними особами прав, свобод і законних інтересів за їх заявою (видача дозволів (ліцензій), сертифікатів, посвідчень, проведення реєстрації тощо) [8, с. 769].

Слід перерахувати послуги у сфері охорони здоров'я, якими є послуги у сфері охорони здоров'я та з надання соціальної допомоги; послуги у сфері охорони здоров'я людини; послуги лікувальних закладів; послуги з лікарської практики; стоматологічні послуги; послуги з охорони здоров'я людини інші; акупунктура; апітерапія; фітотерапія; мануальна терапія; ветеринарні послуги; послуги з соціальної допомоги.

В сфері охорони здоров'я визначено широкий перелік послуг. Вони мають свою специфіку визначену особливістю самої сфери.

У числі адміністративних послуг, згідно із Законом України «Про адміністративні послуги» від 06 вересня 2012 р., «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02 березня 2015 р. «Про лікарські засоби» від 4 квітня 1996 року у сфері охорони здоров'я надаються наступні адміністративні послуги у сфері охорони здоров'я: ліцензування господарської діяльності з медичної практики; ліцензування господарської діяльності з переробки донорської крові та її компонентів, виготовлення з них препаратів; ліцензування на проведення дезінфекційних, дезінсекційних, дератизаційних робіт (крім робіт на об'єктах ветеринарного контролю); ліцензування виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібною торгівлі лікарськими засобами, імпорт лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів) – з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про лікарські засоби»; ліцензування діяльності банків пуповинної крові, інших тканин і клітин людини згідно з переліком, затвердженим Міністерством охорони здоров'я України; державна акредитація закладів охорони здоров'я тощо.

Отже, надання адміністративних послуг в сфері охорони здоров'я є результатом здійснення владних повноважень публічною адміністрацією, компетенція якої розповсюджується на сферу охорони здоров'я, що відповідно до закону забезпечує юридичне оформлення умов реалізації фізичними, юридичними або іншими колективними особами прав, свобод і законних інтересів в даній сфері за їх заявою (видача дозволів (ліцензій), сертифікатів, посвідчень, проведення реєстрації тощо).

У відповідність цьому треба визначити категорію «фармацевтична послуга».

Так, «фармацевтична послуга»

- є діяльність, яка надана населенню у формі фармацевтичної допомоги як результат професійної діяльності фармацевтичних працівників на якісному сервісному рівні, що має вартісну оцінку на основі договірних цін;

- надана населенню фармацевтична допомога на сервісному (комерційному) рівні як результат професійної діяльності фармацевтичних працівників з метою збереження та підтримання здоров'я громадян, що має вартісну оцінку та здійснюється на підставі договірних цін [9].

Як **висновок**, вважаємо за необхідне надати авторське визначення «фармацевтичної послуги» як своєї діяльності публічної адміністрації компетенція якої поширюється на фармакологічну сферу, що відповідно до закону, забезпечує юридичне оформлення умов обігу лікарських засобів фізичними, юридичними або іншими колективними особами прав, свобод і законних інтересів в даній сфері за їх заявою (видача ліцензій, сертифікатів, реєстрація

тощо). Як бачимо, фармацевтична послуга є майновою послугою так як має вартісну оцінку на основі договірних цін.

Список використаних джерел

1. Резнікова В. В. Послуга як правова категорія та ознака посередницьких договорів. Університетські наукові записки. 2007. №4 (24). С. 234-240.
2. Бусел В. Т. Великий тлумачнимий словник української мови. Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
3. Иоффе О. С. Обязательное право. М.: Юрид. лит., 1975. 880 с.
4. Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%D1%96_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%D0%B8
5. Про адміністративні послуги: Закон України від 06 вересня 2012 р. № 5203-VI / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2013. № 32. Ст. 409.
6. Тимошук В.П., Кірмач А.В. Оцінка якості адміністративних послуг. К.: Факт, 2005. 88 с.
7. Сороко В.М. Концептуальний підхід до проблеми запровадження інституту надання державних послуг в практику діяльності державних службовців. Вісник державної служби України. 2004. №3. С. 11-19.
8. Колпаков В.К., Кузьменко О.В., Пастух І.Д., Сущенко В.Д. (спец. ред.). Курс адміністративного права України: підручник. К.: Юрінком Інтер, 2013. 864 с.
9. Фармацевтична допомога та фармацевтична послуга. URL: https://studopedia.su/13_59557_farmatsevtichna-dopomoga-ta-farmatsevtichna-posluga.html

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРИЗОСТІЙКОСТІ СПЕЦІАЛІСТІВ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

СТРІБНА Я. В., студент

Спеціалісти публічного адміністрування, на відміну від більшості працівників інших видів діяльності, мають специфічні характеристики діяльності [1, 2]. По-перше, майже всі вони постійно спілкуються зі значною кількістю різних людей, що формують різні ситуації, здійснюється інколи досить емоційно, вимагає швидкої позитивної реакції навіть на негативне звернення тощо. По-друге, ці працівники є представниками суспільства, одним з джерел іміджу як влади на окремій території (в організації), так і регіону, країни в зовнішньому середовищі. Особливо актуальним цей процес став в епоху розвитку електронних гаджетів та спрощення фіксації та розповсюдження відео та аудіо інформації в Інтернеті. Все це вимагає від фахівця публічного адміністрування наявності значної кількості якостей, до яких, крім професійних [3], необхідно, на наш погляд, віднести наступні:

- комунікативні здібності – вміння спілкуватися діловою, але зрозумілою для опонента мовою, коротко та зрозуміло викладати думку та ін.;
- доброзичливість – вміння створювати враження людини уважної, доброзичливої, ділової для того, щоб відвідувач відчував свою значущість та бажання адміністративних працівників вирішити наявне питання;
- стресостійкість – здатність нівелювати конфліктну ситуацію, розв'язати проблемну ситуацію, зберегти зовнішній та душевний спокій в процесі та після спілкування з проблемним опонентом тощо;
- професійну обізнаність – вміння орієнтуватися в нормативній, законодавчій базі з посадових обов'язків, здатність узгоджувати їх оновлені та базові складові;

- пунктуальність – здатність виконувати зобов'язання в обумовлені терміни в повному обсязі та ін.

З вказаних характеристик такою, що зустрічає найменшу увагу в самих робітників та їх керівництва в системі публічного управління та адміністрування, є, на наш погляд, формування стресостійкості. Оскільки вона не є характеристикою професійних знань, компетенцій, її вважають особистою справою самого робітника, а її відсутність – його особистою проблемою. Коли ж стан робітника виходить за рамки загальноприйнятих дуже сильно і починає шкодити самій організації, робітнику рекомендують звільнитися. Але найменш стійкими до негативного зовнішнього впливу стають, на жаль, гарні професіонали, які занадто вболівають за роботу, за відвідувача, за імідж організації. Тобто, звільненню буде підлягати робітник, який не є байдужим до успіху, якості діяльності організації. Тому такий підхід керівництва можна вважати не ефективним з точки зору забезпечення організації кадрами. При цьому окремі сфери діяльності вже визнали наявність стресостійкості значущою характеристикою персоналу [4], особливо в освіті, МНС та ін.

На наш погляд, важливо планомірно формувати в спеціалістів публічного адміністрування стан стресостійкості, навички унеможливлення доведення їх та відвідувачів до стану стресу [5]. Тоді не буде потреби звільняти робітника, який за всіма іншими характеристиками є визнаним фахівцем і вболіває за організацію.

Але рекомендації, які надають більшість психологічних сайтів та брошур, прийнятні лише особам вже в спокійному стані, в яких є позитивне, чуйне оточення. Тому для окремих працюючих ці поради є неприйнятними. Особливо коли рівень стресостійкості вже досить низький. Тому, на наш погляд, здійснювати підвищення стресостійкості колективу в цілому та окремих робітників слід в декількох напрямках.

Один з напрямків – формування стресостійкості особистості та колективу стосовно безпосередньо працюючих співробітників, шляхом убезпечення їх особистих та колективних здатностей.

Першим кроком пропонуємо здійснювати підбір заздалегідь психологічно стійкого персоналу, в тому числі без схильності до так званого «професійного садизму». Це дозволить з декількох кандидатів обрати більш врівноваженого вже на стадії формування колективу. Додатково можна визначити так звані «проблемні» питання для кожного з кандидатів з тим, щоб не ставити фахівця на виконання функцій, зміст яких саме для нього є хвилюючим, таким, що апіорі виводить зі стану душевної рівноваги. Крім того, пропонуємо оцінювати здатність кандидатів до довготривалого спілкування, бо окремі люди не в змозі декілька годин поспіль здійснювати врівноважене ділове спілкування (особливо це стосується інтровертів, меланхоліків).

Другим кроком є, на наш погляд, тренування вже наявних працівників на укріплення нервової системи та впевненості в собі, в своєму професіоналізмі та праві здійснювати ти чи інші вчинки. Для цього підійде, на наш погляд, комплексна робота: індивідуальна з психологом (для визначення особистої динаміки працівника, його проблемних зон та шляхів їх розв'язання) та колективна у вигляді тренінгів та ситуативних завдань (для напрацювання навичок реакції на ті чи інші ситуації, пошук виходу з проблемної ситуації, можливості сформувати прискорення реакції та певний набір дій з подальшим створенням евристичних реакцій на унікальні ситуативні моменти тощо); навчальна групова з психологом, фізіогномістом (з метою отримання спеціальних знань щодо зовнішнього прогнозування поведінки клієнта та відслідковування змін його реакції на той чи інший вплив спеціаліста в процесі спілкування з метою попередження та гальмування конфлікту).

Третім, досить не стандартним в нашому суспільстві кроком, вважаємо необхідність впровадження навчальних тренінгів з психологами, дієтологами та валеологами. Вони зможуть навчити співробітників як за допомогою спеціальних щоденних вправ, спеціалізованого меню підтримувати нервові клітини організму в здоровому стані, психологічний та емоційний стан – нейтрально-позитивним, що також впливає на реакцію особистості на зовнішні подразники, зменшуючи вразливість від кризових чинників впливу.

Другим напрямком вважаємо за необхідне запропонувати попередження стресів з рахунок оптимізації організаційної складової діяльності. тим самим зменшуючи тиск на нервову, емоційну та інші складові особистості та забезпечуючи підвищення шансів до протистояння чинникам кризового впливу. Значна частка працюючих усвідомлює, що проблеми в організації праці (відсутність узгодженості в розподілі функційних обов'язків між робітниками, дублювання функцій, зайві інформаційні потоки, недостатній або зайвий документообіг, відсутність чітко організованої діяльності, планування, контролю та ін.) викликають конфліктні ситуації, напругу в колективі, зайве психологічне та емоційне навантаження працівників, тим самим збільшуючи стан стресу. Тому вирішення вказаних проблемних питань автоматично покращить мікроклімат в колективі, забезпечить зменшення стресів працюючих, тим самим посилить їх стресостійкість до інших негативних чинників впливу.

Для цього керівництву організації необхідно здійснювати періодичний контроль за станом організації праці в колективі та періодично оптимізувати її з урахуванням змін середовища і потреб суспільства і колективу.

Можна зробити висновок, що питання підвищення стресостійкості зі сфери психології в сучасному світі переходить до сфери економічної ефективності, і тому потребує уваги керівництва і кожного працюючого. Особливо гостро дане питання стає в роботі спеціалістів публічного адміністрування в силу специфіки більшого спілкування, сфери виконуваних обов'язків та впливу на імідж регіону та країни як на мікрорівні, так і на макрорівні. Розв'язувати його слід, на наш погляд, як з організаційної точки зору, зменшуючи кількість та якість стресових чинників впливу на робітника, так і з точки зору роботи з самим працівником. При цьому робота з працівником повинна бути багатогранною, охоплювати всі сфери його життєдіяльності, носити просвітницький характер. Це повинно забезпечити підвищення стресостійкості працівника та всього колективу, зменшити конфлікти з клієнтами та посилити імідж адміністративного управління в країні.

Список літературних джерел

1. Вишневецький А. Застосування моделі та профіль компетентності для управління персоналом в системі державної служби / А. Вишневецький, О.Хмельницька // Вісник ДСУ. - 2004. - № 4. - С 38-44.
2. Сороко В. Побудова механізму оцінок ділових і професійних якостей державних службовців / В. Сороко // Вісник державної служби України. — 2004. — № 1. - С 65-76
3. Алюшина Н. Визначення спеціальних вимог до кандидатів на зайняття посад державної служби категорій «Б» і «В»: організаційний аспект / Н. Алюшина // Держслужбовець. – 2016. - № 8. Електронний документ. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ds/2016/august/issue-8/article-20436.html>
4. Лебідь Н. Стресостійкість як особистісна властивість керівників-лідерів закладів середньої освіти : навчальний посібник / Н. Лебідь. – Київ : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2016. – 36 с.
5. Стресостійкість особистості – як підвищити? – 05.2017. – Електронний ресурс. – Режим доступу: https://hotmedlist.com/uk/stress_levels-the_individual-as-of/

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ РЕКРУТУВАННЯ ПОЛІТИКО-УПРАВЛІНСЬКОЇ ЕЛІТИ В УКРАЇНІ

ТОМАШЕВСЬКА Т. В., аспірант
НАДУ при Президентові України

Ключова роль політико-управлінської еліти в сучасній політиці полягає у володінні ресурсами влади, а також правом на здійснення публічної політики та прийняття

стратегічних рішень в інтересах всього суспільства.

Зважаючи на те, що саме поняття “еліта” асоціюється з вузьким і досить закритим колом осіб із кількісно обмеженим складом, необхідною умовою існування політико-управлінської еліти є наявність системи рекрутування, що дозволяє забезпечувати її якість, а отже здатність здійснювати основні функції політичного управління на належному рівні.

Механізм формування еліти включає в себе системи та канали елітоутворення (рекрутування еліти). Під рекрутуванням у політології розуміють процес відбору і просування людей до активного політичного життя. Серед різних рівнів процесу рекрутування суттєве місце займає саме рекрутування еліти. Від характеру рекрутування політичних еліт великою мірою залежать соціальне представництво і якісний склад органів влади.

Звісно, формування еліти в кожній конкретній країні на кожному конкретному етапі її розвитку відрізняється значною своєрідністю. Проте, існують загальні закономірності процесу входження людей у правлячу групу.

Основні системи рекрутування еліти є універсальними. Системи рекрутування політичних еліт визначають: хто, як і з якого середовища здійснює відбір, який його порядок, критерії і мотиви [1].

У найбільш загальному вигляді уявлення про системи рекрутування у формі демократичної і аристократичної тенденції були сформульовані ще Г.Моска. Сучасна наука трактує їх відповідно як антрепренерську систему і систему гільдій (рис. 1).

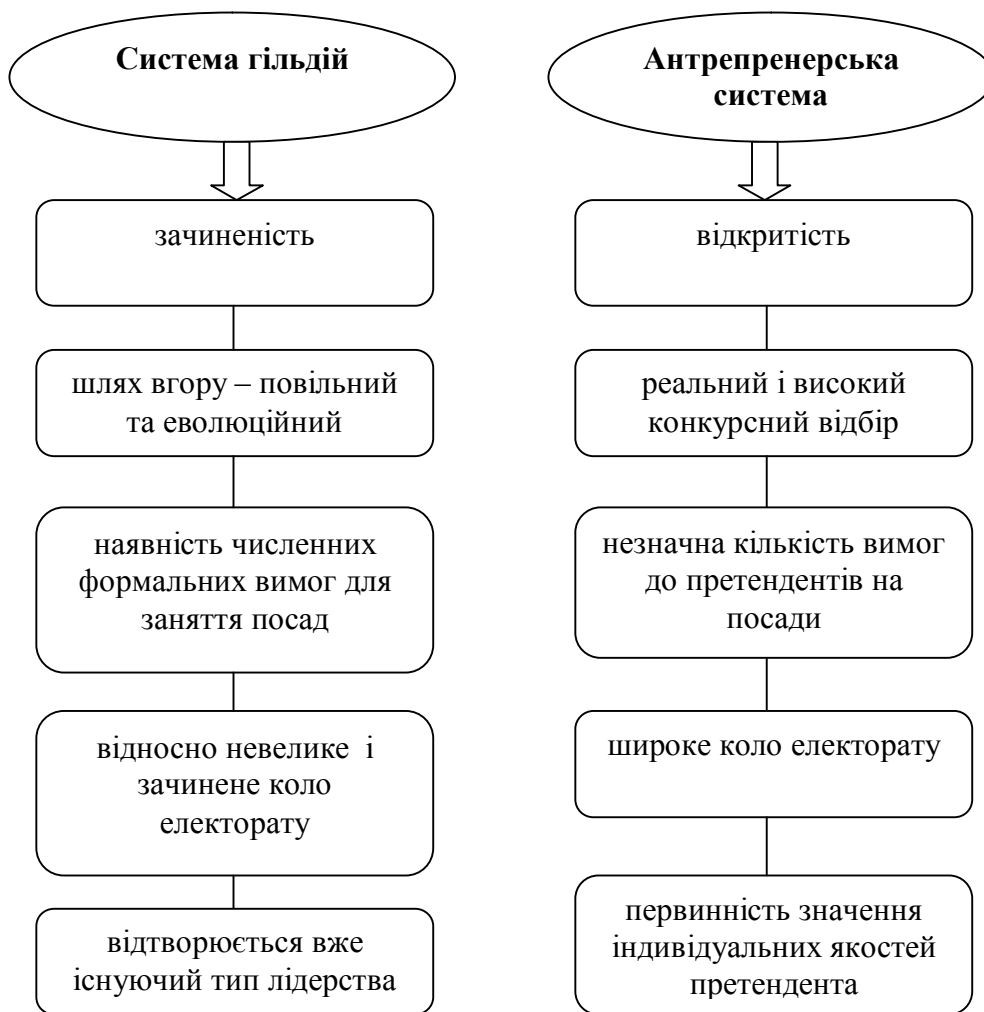


Рис. 1 Характерні риси систем рекрутування еліти

Система гільдій передбачає закритий і неконкурентний характер відбору, який здійснюється достатньо вузьким колом осіб (селектором), повільне просування кандидатів

вгору, до влади. Відбір здійснюється з певних (досить обмежених) соціальних груп або партій. Висока міра інституціоналізації відбору через наявність багатьох формальних вимог, що висуваються до кандидатів (вік, стать, партійність, соціальне походження, т.ін.), покликаних підтвердити не стільки їх компетентність, скільки лояльність перед вищим начальством. Поновлення еліти відбувається повідано і нерегулярно. Подібний тип формування еліти характерний для традиційних суспільств (еліта – каста в Стародавній Індії, еліта - аристократія у середньовічній Європі).

Номенклатурний механізм формування за часів адміністративно-бюрократичної системи – це один із найтипівіших варіантів системи гільдій: конкурентна боротьба відсутня у відкритому вигляді; висока політизація і ідеологізація всіх елементів системи; домінують родинні зв'язки.

При антрепренерській системі відбір носить відкритий, конкурентний характер, здійснюється великим колом осіб (в ідеалі – всім населенням через вибори) і з різних за своїм становищем груп. Присутня тенденція регулярного поновлення еліти. Критерії відбору орієнтуються, в першу чергу, на особисті якості кандидата, на його вміння привернути до себе увагу людей, на здатність доказувати свою компетентність.

Такий механізм рекрутування еліти у більшій мірі відповідає динаміці сучасного життя та застосовується при ліберально-демократичних режимах. Систему ж гільдій можна зустріти за сучасних умов у традиційних суспільствах і в консервативних режимах та інституціях.

Використання кожної з систем може мати неоднозначні наслідки як для самої еліти, так і для суспільства в цілому. Як зазначає М. Юрій, система гільдій, з одного боку, формує однорідну еліту, забезпечує передбачуваність і спадкоємність політичного курсу. Але, з іншого – її тривале використання призводить до відриву еліти від суспільства до її старіння: бюрократизації, а в результаті – до виродження пануючої групи і втрати нею здатності до управління суспільством [3].

Антрепренерський спосіб рекрутування еліти характерний для сучасних демократичних суспільств, забезпечує динамізм і гнучкість еліти, більш повну легітимацію її влади. Але у цієї системи є свої недоліки. До найважливіших необхідно віднести:

- нестійкість внутрішньої структури еліти;
- можливість виникнення конфліктів між її різними сегментами;
- часту зміну політичного курсу через відсутність єдності у поглядах різних політиків;
- ризик популізму, можливість приходу в політику випадкових людей, не стільки компетентних, скільки відомих.

Зазначені способи рекрутування багато в чому є еталонними. В реальності не існує ні чистої антрепренерської системи, ні чистої системи гільдій, тому що немає абсолютно відкритих і абсолютно закритих суспільств.

Повертаючись до політичної еліти України, варто зазначити, що частина дослідників і значне число коментаторів політичного процесу в Україні дотримуються точки зору, відповідно до якої в Україні взагалі немає реальної політичної еліти [2]. Прихильники цієї позиції виходять з аксіологічного (ціннісного) трактування поняття еліти, вважаючи, що до політичної еліти повинні належати найкращі, найбільш гідні представники суспільства. На їхню думку, верхівка політичного класу України цим вимогам не відповідає, тому її не можна назвати елітою.

Але у державному управлінні, як і в політології та соціології у трактуванні поняття “політична еліта” панує функціональний підхід, найбільш яскравими представниками якого вважаються В. Парето і Дж. Хіглі. Відповідно до цього підходу політичною елітою вважається меншість суспільства, що грає ключову (позитивну чи негативну) роль у виробленні і реалізації стратегічних рішень у процесі функціонування і розвитку суспільства. Виходячи з такої точки зору, політична еліта наявна в будь-якому соціумі, у якому існує соціальна ієрархія, спеціалізація функцій прийняття рішень від імені суспільства [2]. Таким чином, аналіз особливостей системи формування політичної еліти в Україні ми здійснюватимемо саме з позицій функціонального підходу.

Як показують дослідження українських і зарубіжних вчених, переважна частина нової політичної еліти початку становлення України як незалежної держави – це особи, які займали високі позиції в ієрархії старої влади, тобто належали до партійно-радянської номенклатури. Тобто, тривалий час у рекрутуванні еліти домінувала система гільдій.

Нині радянські тенденції вже не мають колишнього впливу. Однак окремі ознаки системи гільдій, зокрема закритість, закріплення негативних якостей політичних лідерів, таких як традиції корупції у публічному секторі, продовжують домінувати. Непрозорість системи рекрутування еліти пов'язана зі слабкістю її ядер, перш за все, демократичного спрямування (політичних партій, громадських організацій).

До ключових проблем сучасної політико-управлінської еліти в Україні також варто віднести:

1. Низька ефективність політико-управлінської діяльності в цілому і якості прийнятих політичних рішень зокрема, що зумовлює незадовільні політичні, соціальні, економічні результати розвитку країни.

2. Низький рівень моральних якостей, що спричиняє низький рівень довіри до абсолютної більшості українських політиків.

3. Низька відповідальність за свої вчинки, за своє суспільство, свою країну, причому йдеться не лише про морально-етичну складову цього поняття, а й про відсутність правових механізмів контролю за професійною діяльністю політико-управлінської еліти.

4. Відносно низький рівень професійної підготовки значної частини політичної еліти, відсутність необхідного справжній еліті стратегічного мислення.

5. Невміння домовлятися, погоджувати інтереси.

6. Відчуження політичної еліти від суспільства, поглиблення соціального розриву між її представниками і рядовими громадянами.

7. Переважання особистих і групових інтересів представників політичної еліти над інтересами суспільними.

Отже, одним з чинників, що зумовлюють якість української політико-управлінської еліти є система її рекрутування. Відповідно, вдосконалення цієї системи позитивно вплине безпосередньо на саму політико-управлінську еліту.

В свою чергу перспективним напрямком вдосконалення системи рекрутування політико-управлінської еліти в Україні, на нашу думку, має стати перш за все зростання кількості рис антрепренерської системи в процесі відбору еліти.

Список використаних джерел

1. Сирота Н.М., Мохоров Г. А. Субъекты политики: Учебное пособие / Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения. – СПб, 2009. – 145 с.

2. Фесенко В. Вітчизняна політична еліта в контексті проекту Україна / В. Фесенко // Незалежний культурологічний часопис "І". – №4. – Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n45texts/fesenko.htm>

3. Юрій М.Ф. Політологія: Підручник. – К.: Дакор, КНТ, 2006. – 416 с.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ТА КОНТРОЛЮ ЗА ЇХ ВИКОРИСТАННЯМ

ТОРЯНИК С. О., магістр

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені П. Василенка

За останні роки проблемам управління земельним фондом країни приділяється все більше уваги. Це пов'язано з тим, що земля, крім її традиційних властивостей (засіб виробництва,

територіальний базис, природне тіло та ін.), стала об'єктом правовідносин та об'єктом нерухомості. Тому сьогодні постає необхідність у впровадженні нових принципів та методів управління земельними ресурсами, які дають змогу збільшити оподатковувану базу та збір бюджетних доходів, а саме: залучення інвестицій у розвиток муніципальних утворень та регіонів; створення ефективної системи забезпечення прав і гарантій для суб'єктів земельних відносин.

На сьогоднішній день постає необхідність у комплексному дослідженні та порівнянні систем землекористування України та Європейського Союзу, а також розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізмів управління земельними ресурсів України та контролю за їх використанням.

В умовах ринкових відносин все актуальнішим стає питання покращення та розвитку системи управління. Добробут людства повністю залежить від уміння управляти земельними ресурсами. Визначення змісту державного управління у сфері використання земельних ресурсів є необхідним для з'ясування його сутності та особливостей [1, с.266].

Одним із найважливіших факторів управління земельними ресурсами на всіх адміністративно-територіальних рівнях є система землеустрою і державного земельного кадастру, яка становить інформаційну основу публічного управління територіями й економічним регулюванням земельних відносин. При цьому всі складові системи управління повинні бути адаптовані до ринкових умов. Особливо це важливо при розробці економічно та екологічно обґрунтованих засобів землеустрою, оцінки земель різних категорій, законодавчій зміні принципів та правил оподатковування об'єктів земельних відносин [2, с.6].

Вивчення та розробка заходів з удосконалення системи управління земельними ресурсами в різних соціально-економічних формаціях є надзвичайно важливою, оскільки вона чи не найголовніша в системі економічних відносин. [2, с.6].

Аналіз розвитку управління земельними ресурсами свідчить про те, що воно ґрунтується на поєднанні використання землі як природного ресурсу, територіального базису і основного засобу виробництва; різноманітності форм власності на землю; державному регулюванні землекористуванням незалежно від форм господарювання.

Очевидно, що через землевпорядкування здійснюються наступні функції управління земельними ресурсами, як:

- земельно-кадастрове забезпечення управління земельним фондом (планово-картографічний матеріал, земельна статистична звітність, проведення ґрунтових геоботанічних та землевпорядних вишукувань);
- прогнозування і планування використання земельних ресурсів та охорони земель (розроблення державних і регіональних прогнозів та програм, схем (проектів) використання й охорони земельних ресурсів);
- організація раціонального використання й охорони земель в проектах землеустрою.

Варто врахувати, що управління земельними ресурсами здійснюється у двох напрямках: безпосереднє й опосередковане. Перше пов'язане зі створенням конкретних форм та умов землекористування (земельних ділянок, інженерних споруд, поселень, виробничих і рекреаційних центрів, зміни стану земель) та має дискретний характер. Друге створює рамки (межі) у використанні землі шляхом створення нормативно-правової бази. Опосередковане управління, на відміну від безпосереднього, здійснюється постійно. Зазначені функції управління за цими напрямками виявляються по-різному.

Отже, сьогодні постає необхідність у розробці та наукову обґрунтуванні інноваційної моделі порівняння систем землекористування України та Європейського Союзу освітньої діяльності, яка, на відміну від раніше відомих вітчизняних та зарубіжних аналогів, характеризується розробкою практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізмів управління земельними ресурсів України та контролю за їх використанням.

Пропонуються можливі шляхи подолання ситуації, що склалася:

- аналіз та порівняння проблем, ефективного і раціонального землекористування;

- методи організації управлінської структури;
- мотивація, створення внутрішнього спонукання управлінських структур до необхідних дій;
- контроль, тобто процес забезпечення досягнення цілей управління;
- здійснення заходів по роз'ясненню юридичним і фізичним особам питань про порядок оформлення права власності або користування на земельні ділянки.

Список літератури:

1. Боклаг В.А. Формування та розвиток державної політики у сфері управління земельними ресурсами в Україні: дис. д-ра наук з держ. упр. / А. В. Мерляк. – Запоріжжя, 2015. – 423 с.
2. Третяк А. М., Дорош О. С. Управління земельними ресурсами : навч. посібн. / за ред. проф.а А. М. Третяка. – Вінниця : Нова Книга, 2006. – 360 с.

КОАЛІЦІЙНА УГОДА ЯК ШЛЯХ ДО ФОРМУВАННЯ ПАРЛАМЕНТСЬКОЇ КОАЛІЦІЇ

ТУРИК М. В., аспірант

Національна академія державного управління при Президентові України

В демократичному суспільстві рішення в системі представницьких органів рішення приймаються більшістю голосів.

Формування парламентських коаліцій можна вважати парламентською демократією та можна охарактеризувати як “лад, який за своєю суттю полягає у формуванні населенням правлячих команд через механізм виборів [1, с. 6]”. На думку фахівців, найбільш наближеною до парламентської моделі демократії є лише двопартійна система, оскільки дві великі партії мають однакову можливість виграти на виборах та сформувати уряд або перейти до нього в опозицію.

Ю. Шведа запевняє, що парламентські коаліції складаються за таких умов:

- 1) наявність вільної конкуренції політичних сил, за якої вони намагаються отримати максимальний доступ до влади, але неспроможні здійснювати її самостійно;
- 2) розпорошення політичних сил, яке виражається у тому, що жодна партія і жодний політичний блок не спроможні отримати абсолютну перевагу;
- 3) поляризація політичних сил у парламенті [2, с. 276-278].

Питання формування парламентської коаліції тісно пов'язане з існуванням різних виборчих систем. За мажоритарної системи зростання числа голосів може призвести до проходження до парламенту двох головних партій, а отже, збільшення вірогідності того, що одна з них сформує уряд самостійно. Система ж пропорційного представництва може збільшити число партій і зменшити вірогідність того, що одна партія отримає більше половини місць [3, с. 263-264]. Наслідком мажоритарної системи є те, що багаточисельні партії по суті справи вже є “коаліціями”.

На формування коаліції впливає низка чинників, зокрема: 1) кількість учасників, 2) кількість політичних партій, 3) ідеологія та ідеологічна близькість учасників та 4) поділ повноважень між учасниками.

Як свідчить аналіз досвіду функціонування коаліцій в 14 західноєвропейських демократіях, створених у період з 1945 по 1996 рік, із 223 парламентських коаліцій 87 було створено без відповідної угоди [5, с. 155]. Коаліційні угоди укладаються як після проголошення результатів виборів так і напередодні їх проведення. Коаліційні угоди поділяють на формальні та неформальні, та можуть мати приватний або публічний характер. На основі письмової угоди коаліції практично завжди створювалися у Люксембурзі, Норвегії, Португалії, Фінляндії, Франції та Швеції. Однак вони дещо відрізнялися за своїм характером: у Португалії та Франції вони набували форми передвиборчих коаліційних

маніфестів, а у Норвегії – парламентської альтернативи законопроекту уряду про бюджет. Більшість коаліційних угод була публічною в Нідерландах (91%), Бельгії (89%), Австрії (86%), Німеччині (66%) та Данії (60%). А у Люксембурзі вони трималися у таємниці. Формальні коаліції більш прийнятні в Італії, тільки 3% урядів уклали формальну угоду, на другому місці знаходиться Данія, яка майже в 60% випадків обходилася без укладання коаліційної домовленості. На третьому – Німеччина, в якій 12 урядів з 21 було створено без відповідної угоди [5, с. 156].

На думку В. Мироненко коаліційна угода виконує чотири основних функції: координаційну, контрольну, прогностичну та оціночну.

1. Координаційна функція передбачає, що коаліційна угода покликана координувати діяльність партнерів, встановлюючи різну ступінь дисципліни учасників коаліції як в ході голосувань за законопроекти, так і в інших видах парламентської діяльності.

2. Контрольна функція означає, що коаліційна угода може використовуватися як моніторинговий механізм для зменшення відхилень у діяльності уряду.

3. Прогностична функція. Важливість коаліційної угоди зумовлена тим, що дає змогу виборцям спрогнозувати курс нового уряду, а в кінці електорального циклу оцінити діяльність політичних партій, що ввійшли до складу парламентської коаліції.

4. Оціночна функція. Низка емпіричних досліджень свідчить, що коаліційні угоди включають як питання, що об'єднують, так і роз'єднують коаліційних партнерів [5, с.156-157].

Отже, важливими характеристиками коаліційної угоди є її зміст та обсяг. Обсяг угоди може значно відрізнятись навіть в рамках однієї країни. Коаліції, які ґрунтуються на детально виписаній угоді є міцнішими і ефективнішими, ніж коаліції, угоди яких містять лише загальні принципи.

Список використаних джерел

1. Бронніков В. Д. Конфлікти коаліцій як умова нестабільності парламенту в Україні / В. Д. Бронніков, О. Г. Степаненко // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]. Сер. : Політологія. – 2012. – Т. 182, Вип. 170. – С. 5-8. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdupol_2012_182_170_3.

2. Шведа Ю. Р. Теорія політичних партій і партійних систем / Ю. Р. Шведа. – Львів : Тріада плюс, 2004. – 528 с.

3. Телешун С. О. Коаліція / С. О. Телешун // Енциклопедія державного управління у 8 т. : Т. 8 : Публічне врядування / наук.-ред. кол. : В. С. Загорський (голова), С. О. Телешун (співголова) [та ін.] ; Львівський регіональний інститут державного управління Національна академія державного управління при Президентові України. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 630 с.

4. Strom K. The keys to togetherness: Coalition agreements in parliamentary democracies / K. Strom, W.C. Müller // The Journal of Legislative Studies. – 1999. – Vol. 5. – №3-4. – P. 255-282.

5. Мироненко В. П. Еволюція та функції коаліційної угоди в країнах Європи / В. Мироненко // Evropsky politicky a pravni diskurz. – 2016. – Vol. 3, Iss. 2. – С. 155-160. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/evrpol_2016_3_2_23.

СПІВРОБІТНИЦТВО З МІЖНАРОДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ ЯК ВАЖЛИВИЙ АСПЕКТ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

ХАРАЇМ І. В., аспірант

Міжрегіональна академія управління персоналом

Співробітництво України з міжнародними організаціями є одним із пріоритетних напрямів формування стратегій регіонального розвитку. Важливим напрямом регіонального розвитку

є будівництво.

Водночас діяльність сучасної організації здійснюється в умовах ризику. Термін «управління ризиком» вперше з'явився в США на початку 60-тих рр. та означає завчасно сплановані заходи, спрямовані на виявлення імовірних несприятливих ситуацій і зниження міри їх можливого впливу на проект до прийняттого рівня. І. Азарова [0] визначає 10 показників за якими класифікують ризики у галузі житлового будівництва: за рівнем виникнення; за рівнем прогнозованості; за джерелами фінансування; за характером прояву в часі; за типами аналізу; за змістом; за методами мінімізації; за суб'єктами впливу; за характером та за розмірами втрат. За даними наукового експерименту, проведеного вченими Харківського національного університету міського господарства імені О. Бекетова [2], серед співробітників підприємств будівельної галузі, діяльність яких пов'язана з питаннями ризик-менеджменту в управлінні проектами, переважна кількість опитуваних визначила політичні фактори; бюджетну, фінансову, податкову систему та кон'юнктуру ринку найбільш значущими зовнішніми ризиками проектів. Серед внутрішніх факторів ризику за оцінками респондентів були визначені: сфера фінансів (36%); учасники проекту (32%) і недоліки системи управління проектом (17%). Найбільш значущими для малих/середніх проектів є техніко- виробничі фактори (35%), недоліки системи управління (28%) і фінансові фактори (26%). Слід відмітити, що опитувані з високим посадовим статусом схильні надавати більше значення факторам управлінським, тоді як опитувані – менеджери операційного рівня більшою мірою додають значення техніко-виробничим факторам [Там же].

Проведення моніторингу, аналізу та управління ризиком спрямовані на перевірку достовірності припущень про ризик, включаючи зовнішні та внутрішні сфери застосування; досяжності очікуваних результатів; відповідності результатів оцінки ризику фактичній інформації про ризик; правильності застосування методів оцінки ризику; ефективності обробки ризику. Процеси моніторингу і аналізу ризику повинні бути задокументовані та зафіксовані в звіті. При цьому управління ризиками включає такі цілеспрямовані дії: планування, ідентифікацію, оцінку, обробку, контроль та документування ризиків [3, с. 11-12]. За цих умов виникає потреба у впровадженні інституту інженера-консультанта як суб'єкта ринку інжинірингових послуг та усвідомлюються переваги застосування типових форм контрактів Міжнародної федерації інженерів-консультантів (FIDIC) для забезпечення контролю якості виконання робіт у будівництві, здійснення ними незалежного контролю, надання окремих висновків, проведення консультацій та вирішення спорів.

Інженер-консультант – це спеціалізована незалежна інжинірингова організація або спеціаліст, що забезпечує організаційне та консультаційне супроводження проектування і будівництва об'єктів [4, с. 47]. Досвід об'єднання таких професіоналів має понад столітню історію. Так, Міжнародна федерація інженерів-консультантів (FIDIC) заснована у Бельгії в 1913 р. для регулювання взаємовідносин учасників міжнародних інвестиційно-будівельних процесів на основі розробки та публікації типових форм контрактів [5]. На сьогодні FIDIC є найбільшою міжнародною організацією у сфері будівельного консультування. Контракти FIDIC базуються на англосаксонському праві і водночас адаптуються до вимог законодавства України, якими регулюються договірні відносини у сфері будівництва, а саме: Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Загальних умов укладення та виконання договорів підряду в капітальному будівництві, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 01 серпня 2005 р. № 668. Контрактна документація, відповідно до якої реалізується проект, складається з двох комплектів: контракту між Клієнтом (Замовник будівництва в розумінні українського законодавства) і Консультантом і контракту між Клієнтом і Підрядником.

В Україні діє незалежне від держави, проте спрямоване на дотримання державних стандартів, зокрема з безпеки будівництва, професійне об'єднання – Громадська спілка «Міждержавна гільдія інженерів-консультантів» (МГІК), метою якої є гармонізація існуючої в Україні моделі ринку інжинірингових та консалтингових послуг у відповідності до загальноновизначених міжнародних стандартів. Серед основних цілей Спілки є наближення

національного законодавства до норм і правил, які застосовуються міжнародними об'єднаннями інженерів-консультантів; участь у діяльності міжнародних об'єднань інженерів-консультантів; підвищення кваліфікації інженерів-консультантів – членів Спілки; впровадження в ділову практику кодексу етики та чесності ведення бізнесу, принципів саморегулювання [6]. Члени Спілки беруть участь у адаптації вітчизняного законодавства у сфері містобудування до вимог, встановлених законодавством Європейського Союзу, у діяльності міжнародних об'єднань інженерів-консультантів; впроваджують у ділову практику кодексу етики та чесності ведення бізнесу; підвищення кваліфікації інженерів-консультантів; співпрацюють у галузі містобудування і пов'язаних з нею галузях з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, громадськими об'єднаннями, підприємствами, установами та організаціями, фізичними особами; організують інформаційні та освітні заходи, конференції, семінари, лекції, симпозиуми, наради, тренінги, інші заходи спрямовані на підвищення рівня кваліфікації фахівців у галузі містобудування і пов'язаних з нею галузях; сприяють обміну знаннями та досвідом як між учасниками вітчизняного ринку інжинірингових та консалтингових послуг, так і закордонними колегами.

Міждержавна гільдія інженерів-консультантів надає комплексні послуги з питань практичної реалізації інвестиційних проектів у будівництві. Слід зазначити, що будучи афільованим членом Міжнародної Федерації Інженерів-Консультантів (FIDIC) та першим на пострадянському просторі членом Європейської Федерації Інжинірингово – Консалтингових Асоціацій (EFCA), МГІК поширює в Україні кращі практики управління ризиками при реалізації будівельних проектів на основі міжнародно-визнаних форм контрактів.

Отже, співробітництво з міжнародними організаціями є важливим аспектом стратегії регіонального розвитку кожного регіону України. Діяльність сучасних організацій здійснюється в умовах ризику. Управління ризиками включає такі цілеспрямовані дії: планування, ідентифікація, оцінка, обробка, контроль та документування ризиків.

Список літератури

1. Азарова І. Б. Управління ризиками проектів у галузі житлового будівництва / І. Б. Азарова // Управління розвитком складних систем. – 2015. – № 23 (1). – С. 11–20.
2. Фактори ризику в управлінні проектами будівництва [Електронний ресурс] / Торкатюк В.І., Світлична Т.І., Карлова О.А., Ніверчук О.М., Даніленко А.Л., Бережна Т.П. // Цифровий репозиторій ХНУМГ ім. О.М. Бекетова. – 2012. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/29710/1/23.pdf>
3. Азарова І. Б. Управління ризиками проектів у галузі житлового будівництва / І. Б. Азарова // Управління розвитком складних систем. – 2015. – № 23 (1). – С. 11–20.
4. Типові форми контрактів FIDIC: міжнародний досвід організації будівництва // Вісник Держархбудінспекції України. – 2016. – №6. – С. 47-48.
5. Непомнящий О. М. Інжиніринг: деякі аспекти підвищення кваліфікації ключового персоналу [Електронний ресурс] / О. М. Непомнящий // Актуальні проблеми державного управління. – 2017. – № 2. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2017-2/doc/5/01.pdf>
6. Статут Міждержавної гільдії інженерів-консультантів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iceg.com.ua/wp-content/uploads/2016/10/Statut.pdf>

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОМ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

ХМИРОВ І. М. канд. пед. наук

Національний університет цивільного захисту України

Сучасний етап світового й вітчизняного розвитку економіки характеризується формуванням глобального інформаційного суспільства, заснованого на знаннях, у якому соціальне й економічне благополуччя визначається високими технологіями, інноваційною здатністю й рівнем інтелектуального розвитку. Роль вищої освіти в створенні такого суспільства важко переоцінити. По-перше, в системі вищої освіти відбувається підготовка висококваліфікованих фахівців, що є визначальним чинником економічного росту й соціального прогресу. По-друге, вища школа визначає напрямки суспільного розвитку за допомогою впровадження наукових ідей. По-третє, вища школа оберігає й підтримує культурний рівень, інтелект і духовність суспільства.

Пріоритетність і значимість системи вищої освіти не вимагає широкої аргументації. На думку Ж.Аллака - експерта ЮНЕСКО - система освіти є вирішальною передумовою стійкого економічного розвитку, потужним фактором етичного розвитку суспільства, відіграє ключову роль у технологічних перетвореннях, сприяє демократії й рівності в суспільстві, забезпечує процес соціокультурних змін, впливає на екологічний розвиток, поліпшення здоров'я населення і т.д. Вища освіта відіграє ключову роль і в підготовці населення до інформаційного століття - воно дозволяє підвищити інформаційну й комп'ютерну грамотність, сприяти впровадженню нових технологій у повсякденне життя людей [1].

Сучасна українська економіка характеризується особливим динамізмом, надзвичайною складністю й суперечливістю процесів, що розгортаються в ній. Вітчизняна економіка в цей час - це економіка перехідного типу. У період переходу до ринкових відносин, здійснення структурної перебудови економіки й становлення ринкових інститутів роль і значення соціальної сфери різко зростає. Найціннішим ресурсом соціально-економічного розвитку є люди, їх освітній і кваліфікаційний потенціал. Якість життя залежить від уміння людини адаптуватися в нових умовах господарювання, а відбудеться це тим успішніше, чим за інших рівних умов вище фізичні, духовні можливості й освіченість людини.

У цей час не тільки в Україні, але й в усьому світі спостерігається криза системи освіти. Це пов'язане з настанням нового етапу розвитку цивілізації перехід до постіндустріальної цивілізації, що зв'язується із принциповим збільшенням частки осіб, що одержали вищу освіту. Технічний прогрес останніх десятиліть привів до практично повної заміни некваліфікованої людської праці машинним. У новій економіці залишилося мало місця для людини без вищої освіти [2].

Основною характеристикою сучасної епохи є формування нової економіки - економіки, побудованої на знаннях. Експерти виділяють наступні нові тенденції розвитку вищої школи:

- збільшення масштабів вищої освіти, обумовлене зростанням ролі науки;
- масовизація вищої освіти, стрімкий кількісний зріст студентів вищих навчальних закладів, диверсифікованість вищої освіти за інституціональними формами, рівнями і змістом;
- автономізація інститутів вищої освіти, лібералізація взаємин між урядами й сектором вищої освіти;
- зниження рівня державного фінансування вищої освіти й інтернаціоналізація вищої освіти.

Системний підхід до аналізу стану й перспектив розвитку вищої освіти в Україні припускає аналіз як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що впливають на розвиток даного інституту. До зовнішніх факторів ставиться, по-перше, технологічна революція, що визначила розвиток інформаційного суспільства, та пред'являє нові вимоги до людини, і,

відповідно, до системи освіти.. Усе це спричиняє необхідність корінного реформування системи освіти згідно із європейськими вимогами до якості освітнього процесу[3].

Таким чином, найважливішим завданням є забезпечення можливості підвищення освіти, перепідготовки й професійного зросту для категорій населення, що вже мають вищу освіту - тобто реалізації принципу ЮНЕСКО про безперервну освіту, не на все життя, а через усе життя.

Перед державою й суспільством стає складне завдання в ході партнерського співробітництва експериментально вдосконалювати систему, характер, зміст і методи освіти, підготовку педагогічних кадрів, стандарти освіти й засоби оцінки її ефективності.

Література

1. Долбій О. В Вплив освіти на розвиток людського потенціалу/О. В Долбій // Актуальні проблеми розвитку управлінських систем: досвід, тенденції, перспективи : Зб. матеріалів V студ. наук.-практ. конф., 22 квітня 2010 р. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2010. – С. 45–48.
2. Кравченко Н. А. Система дистанционного обучения как один из факторов повышения уровня конкурентоспособности государства/Н. А Кравченко // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Экономика». – 2007. – Том 20 (59). – № 1 – С. 90–95.
3. Степанов В.К. Про дистанційне навчання / В.К. Степанов// <http://www.iatp.kharkov.ua/cat/sites/stepanov/>.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ФОРМУВАНЬ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

ЧЕРКАСКА В. В., канд. наук з держ. упр.

Міжрегіональна академія управління персоналом

Інтеграційні об'єднання мають вигоди від спільного використання оборотних коштів (їх виборчого перемикавання на актуальні в кожен момент часу види діяльності), економії при сплаті податків, використання об'єктів спільної інфраструктури, а також мають переваги в інвестиційній діяльності, освоєнні досягнень науки і вирішенні соціальних проблем.

У той же час поглиблення міжгалузевих зв'язків при певних умовах може виступати фактором, що стримує розвиток конкурентного середовища на продовольчому ринку. В рамках інтегрованих структур створюються потенційні можливості для укладення антиконкурентних угод, що відповідно розширює відтворювальну базу монополізму, знижує ступінь маневреності підприємств, створює перешкоди для розвитку конкуренції.

Таким чином, рішення проблеми виведення аграрного виробництва є траєкторію сталого розвитку представляється нам можливим багато в чому за рахунок створення в регіоні оптимальних за величиною холдингів, що функціонують в рамках жорсткого антимонопольного законодавства. Далі нами зроблена спроба визначити основні напрямки та принципи, облік яких дозволить підвищити ефективність аграрного сектору Краснодарського краю за допомогою оптимізації інтеграційних процесів.

Перш за все, слід зазначити, що в українському правовому полі відсутня організаційно-правова форма під назвою «холдинг», державна реєстрація інтегрованих формувань холдингового типу здійснюється в даний час в вигляді ТОВ, ВАТ, ЗАТ та тощо [3, с. 67]. Тому існує суперечність між юридичною самостійністю і реальним станом членів таких організацій. Ця обставина перешкоджає широкому впровадженню інтегрованих систем. З огляду на досить високу ефективність холдингових структур, дана проблема повинна бути незабаром вирішена на державному рівні.

Далі, перешкодою в процесі створення холдингів, ініціаторами яких виступають сільськогосподарські підприємства (частка таких об'єднань в краї мінімальна), є той факт, що сільські товаровиробники, що увійшли до складу інтегрованого формування, позбавляються податкових пільг, якщо частка сільськогосподарської продукції в загальній виручці об'єднання складе менше 70% (що дуже ймовірно, так як до складу агрохолдингу входить, як правило, велике переробне підприємство) [2, с. 278]. Дана ситуація вимагає перегляду податкової політики, яка реалізується регіональною владою. Крім того, з метою активізації інтеграційних процесів в аграрному секторі Кубані, рекомендується надавати податкові преференції новоствореним агрохолдингам на середньостроковий період (від 1-го року до 3-х років).

Запропонована міра набуває особливої актуальності в сучасних умовах, коли, поряд з міцною у фінансовому відношенні організацією-інтегратором, учасниками агропромислового об'єднання стають, частіше за все, економічно неспроможні підприємства.

На даному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва нам представляється найбільш доцільним утворення агрохолдингів, в першу чергу, як агропромислових об'єднань акціонерного типу шляхом приєднання економічно слабких підприємств з втратою ними статусу юридичної особи. Зазначена позиція обумовлена тим, що, на нашу думку, першочерговим завданням здійснення інтеграційних процесів в аграрному секторі України є економічне оздоровлення нерентабельних підприємств (число яких, хоч і має тенденцію до скорочення, але все ще залишається значним, складаючи близько 10% від загальної кількості господарств) і соціальний розвиток прилеглих територій [1, с. 34].

При цьому надзвичайно важлива активна позиція місцевих органів влади. Зокрема, ініціатива в процесі пошуку і ведення переговорів з потенційними інвесторами, надання юридичної та іншої інформаційно-консультаційної підтримки. Входження в число засновників агрохолдингу органів державного управління в особі адміністрації району (краю) або відповідних управлінь (департаментів) аграрного сектору з контрольною або блокує часткою в його статутному капіталі, дозволить не тільки захищати його інтереси, гарантувати повернення коштів зовнішнім інвесторам, а й перешкоджати розвитку тенденцій до монополізації.

Крім перерахованого вище, найважливішою умовою створення і ефективного функціонування інтегрованого формування холдингового типу в аграрному секторі є відносини, пов'язані з використанням землі, як основного засобу виробництва. В даному аспекті, інтегрування може здійснюватися двома способами: шляхом покупки або оренди земельних паїв. Кожна з перерахованих форм земельних відносин має як переваги, так і недоліки. Нашим завданням є обґрунтування оптимального їх варіанти з позицій переходу аграрного сектору України до сталого розвитку.

Література

1. Могильний О. Критерії ефективності державного регулювання аграрного сектора економік / О. Могильний // Економіка України. -2003.-№2. -С.65.
2. Політика та розвиток сільського господарства в Україні / за ред. Ш. Крамона-Таубаделя, С. Зорі, Л. Штріве. – К.: Альфа-Принт, 2001. – 312с.
3. Пухтинський М. Концептуальні підходи до перспективи місцевого і регіонального розвитку/ М. Пухтинський // Президент України та державна регіональна і муніципальна політика. – К.: Логос, 2002. – С. 66-70.

ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ SMART CITIES & SMART COMMUNITIES У ДІЯЛЬНІСТЬ СПРОМОЖНИХ ГРОМАД

ЧЕРНОВ С. І., д-р наук з держ. упр., проф.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Ключовим питанням для розвитку України як успішної держави, що обрала європейський вектор розвитку є реформа місцевого самоврядування та децентралізація влади на принципах субсидіарності. Першочерговою умовою реформи є формування потужної первинної ланки врядування – спроможних територіальних громад, що в Україні відбувається шляхом добровільного об'єднання цих адміністративно-територіальних одиниць. На сьогодні в Україні сформовано 724 об'єднані громади.

Впровадження фінансової децентралізації з 2015 по 2017 роки дало можливість зменшити рівень дотаційності місцевих бюджетів на 23,8 % [1]. Надходження власних доходів 665 об'єднаних територіальних громад (які перейшли на прямі бюджетні відносини) за січень 2018 р. порівняно із січнем 2017 р. зросли на 159,5% або на 536,6 млн грн [2]. Питома вага місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України на початок 2018 року становить 51,5% (45,6% у 2015 році) [3].

Віце-прем'єр-міністр Геннадій Зубко підкреслює що фінансові можливості на містах суттєво зростають: «Це колосальне зростання, якого не було ніколи в історії України. Всі ці кошти, які є сьогодні на місцях, мають працювати на єдину мету: підвищення індексу розвитку регіонального людського потенціалу (здоров'я, довголіття, доступ до медицини, освіти, комфортний життєвий простір) та індексу конкурентоспроможності регіону (економіка, інвестиції, розвиток бізнесу)» [4].

Отже формування спроможної первинної ланки управління не вичерпується об'єднанням громад, наділенням їх широким колом повноважень із належним фінансовим ресурсом. Ефективне використання нових можливостей громад потребує сучасних знань та навичок від муніципальних чиновників, а також пошуку інноваційних методів розвитку інфраструктури населених пунктів, створення комфортних умов для проживання та ведення бізнесу.

З іншого боку, система управління територіальними громадами потребує визначення та узгодженості стратегічних цілей розвитку територій та застосування інноваційних принципів та механізмів організації діяльності місцевої влади. Важливим аспектом реформи є узгодження нормативно-правової бази функціонування адміністративно-територіальних утворень України та ЄС у сфері технічного регулювання для можливості реалізації ключових спільних проектів при проектуванні єдиного загальноєвропейського інтелектуального простору та залучення інвестиційних ресурсів. Нормативне регулювання технічних процесів є основою економічного та науково-технічного співробітництва територіальних громад при впровадженні інфраструктурних проектів.

Модель сталого розвитку адміністративно-територіальних утворень закладається нині в міжнародних стандартах побудови інтелектуальних мереж (Smart Systems/IoT) та сталого розвитку «розумних міст і розумних спільнот» – SC & C (Smart Cities & Smart Communities). Формується майбутня архітектура «Інтернету речей», де буде забезпечено більш високий рівень керованості як для всієї системи, так і на окремих рівнях системної ієрархії – адміністративно-територіальних утвореннях. При цьому першочерговими є стандарти, які визначають єдині принципи моделювання та побудови «розумних мереж» (Smart Grid) [5].

Прикладом концептуального втілення Smart Cities & Smart Communities є модель міста Цунасіма в Японії, яка передбачає використання енергоефективних технологій, а також дозволить скоротити викиди вуглецю на 40 %, споживання води на 30 %, понад 30 % енергії надходитиме з природних відновлювальних джерел, утому числі для обслуговування екологічних автомобілів, систем теплопостачання, використання технологій освітлення micro mapping, тощо [Там же, с.24].

Слід врахувати, що основою управління територіальними громадами є наявність спільних інтересів громади та пропозицій щодо їх реалізації. Міжнародна практика передбачає можливість вирішення питань громадою на власній, але стандартизованій основі. Міжнародними організаціями в аспекті впровадження Smart Communities визначені такі напрями: компактне місто, розвиток бізнес-структур, збереження навколишнього середовища та ін. У подальшому прогнозується збільшення кількості міст та територіальних громад, які реалізують комплексні стратегії та проекти щодо усунення соціальних бар'єрів, підвищення ефективності використання природних ресурсів, пом'якшення наслідків зміни клімату, протистояння стихійним лихам, забезпечення соціальної стабільності та інші.

Важливим напрямом у вирішенні вказаних завдань є партнерство Smart Cities & Smart Communities з науковими установами. Міста та громади мають проблеми, які вони намагаються вирішити, наприклад, завантаження транспортом, проблеми з навколишнім середовищем. Університети здатні розробляти та пропонувати інструменти, які можуть допомогти вирішити ці проблеми. Таким прикладом взаємодії науковців, муніципалітету та спільноти буде інноваційне партнерство Чиказького університету, Аргонської національної лабораторії та міста Чикаго у проекті «Agray of Things». На міських вулицях розгорнуто мережу, яка наприкінці 2018 р. складатиметься з 500 вузлів, що в реальному часі збирають дані про якість повітря, кліматичні умови, рух транспорту та інші показники. Зібрані цим «фітнес-трекером для міста» дані допомагають дослідникам, міській владі, розробникам програмного забезпечення вивчати та вирішувати такі важливі для міста задачі, як попередження підтоплення, підвищення безпеки руху та якості повітря, а також робити оцінку навколишнього середовища та впливу кліматичних змін. Дані знаходяться у відкритому доступі, ними можуть користатися як міські управлінці так і жителі міста [6].

Україна на сьогодні в числі держав-лідерів, які розробляють ефективні наукові технології, країна володіє значним потенціалом освічених фахівців та має виробничий потенціал. Водночас для впровадження елементів Smart Cities & Smart Communities в українських територіальних громадах національне законодавство потребує удосконалення, передовсім у частині місцевого самоврядування. Виникає необхідність перегляду Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року з урахуванням міжнародних стандартів у сфері технічного регулювання та вказаних концепцій.

Отже становлення ефективної вітчизняної моделі організації влади на місцях, що відповідатиме передовому міжнародному досвіду, потребує створення сприятливих умов для використання потужного наукового потенціалу у розв'язанні питань розвитку громад, узгодження нормативно-правової бази функціонування адміністративно-територіальних утворень України та стандартів ЄС у сфері технічного регулювання. Важливим аспектом також є забезпечення обміну кращими практиками у сфері досліджень та інновацій між територіальними громадами, встановлення партнерських відносин між містами, територіальними громадами і науковими установами з метою впровадження ефективних наукових технологій та інновацій.

Література

1. Двігун А. О. Законодавче забезпечення впровадження реформи місцевого самоврядування та децентралізації влади: основні досягнення та проблемні аспекти : аналітична записка [Електронний ресурс] / А. О. Двігун, М. І. Трипольська // Сайт Національного інституту стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/samovriaduv-e4ff2.pdf>
2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 12 лютого 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/02/Monitoring-Detsentraliz-2018.12.02.pdf>
3. Фінансова децентралізація: результати та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/169/Фінаансова__децентралізація.pdf
4. Децентралізація відкриває нові можливості для інвесторів [Електронний ресурс] //

Сайт Децентралізація. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/8387>

5. Олійник Д. І. Технічне регулювання у сфері стандартизації «розумних громад» та «розумних міст»: європейський досвід : аналітична записка [Електронний ресурс] / Д. І. Олійник // Сайт Національного інституту стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/2338/>

6. Chicago Becomes First City to Launch Array of Things: [E-resource] <https://ci.uchicago.edu/press-releases/chicago-becomes-first-city-launch-array-things>

ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПОПЕРЕДЖЕННЯ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ

ШЕВЧУК Р. Б., аспірант

Національний університет цивільного захисту України

Постановка проблеми. Конституційно закріпленою нормою в Україні є те, що найвищою соціальною цінністю у нашій державі є людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека. Безумовно, безпека є однією з найголовніших умов життя людини та найважливішим принципом існування суспільства [3]. В систему державного управління й практику міцно ввійшли й стали визначальними категорії небезпеки й загрози. У цьому світлі з особливою актуальністю встає концепція забезпечення попередження надзвичайних ситуацій (НС) і подолання їх наслідків. Дана концепція в останні роки одержала комплексний теоретичний розвиток і своє втілення в практичній діяльності.

Згідно з даною концепцією поняття попередження НС і подолання їх наслідків може бути визначене як сукупність офіційно прийнятих поглядів на меті й державну стратегію в області здійснення контролю над розвитком потенційно небезпечних процесів і функціонування потенційно небезпечних об'єктів, захисту населення, суспільства, економіки й держави від загроз політичного, економічного, соціального, військового, техногенного, екологічного, інформаційного й іншого характеру з урахуванням наявних ресурсів і можливостей. Вона відбиває найбільш важливі принципи й напрямку державної політики, а також є одним з найважливіших об'єктів, який повинен ураховуватися при розробці конкретних програм і найбільш важливих документів.

Виклад основного матеріалу. Виходячи із цього, стратегія формування й функціонування регіонального економічного механізму забезпечення попередження НС і подолання їх наслідків будується на основі вирішення трьох завдань:

- запобігання причин виникнення НС;
- запобігання самих екстремальних ситуацій;
- зм'якшення, максимальне ослаблення наслідків НС [2].

При цьому функціонування регіонального економічного механізму забезпечення попередження НС і подолання їх наслідків підрозділяється на два етапи:

- превентивний;
- етап протидії екстремальним явищам і ліквідації їх наслідків [1].

Крім цього, стосовно до регіонального економічного механізму забезпечення попередження НС і подолання їх наслідків можна виділити наступні фази його функціонування:

- оцінка й управління ризиком;
- зменшення ризику й ослаблення наслідків потенційної НС;
- підготовка до НС;
- протидія НС (вражаючим факторам);
- ліквідація наслідків НС;
- економічна реабілітація постраждалих об'єктів.

У цьому зв'язку перед державними органами влади ставляться наступні питання: - проведення на території країни єдиної державної політики, що передбачає комплекс економічних і правових заходів щодо захисту життя й здоров'я людей, матеріальних і культурних цінностей, природного середовища при НС, розробка й здійснення в цих цілях міждержавних і державних довгострокових цільових програм, організація проведення наукових досліджень і дослідно-конструкторських робіт;

- забезпечення надійного функціонування державної системи спостереження й контролю над станом природного середовища й потенційно небезпечних об'єктів, прогнозування виникнення різного роду нещастя, завчасне виявлення потенційне небезпечних об'єктів (районів);

- вживання необхідних заходів зі зниження збитку й скорочення втрат населення, реконструкції або закриття виробництв, що не відповідають вимогам безпеки їх роботи;

- забезпечення стійкої роботи об'єктів господарства й систем життєзабезпечення населення;

- створення спеціальних резервів матеріально-технічних засобів, медичного й продовольчого забезпечення й ін.;

- забезпечення високої готовності органів управління сил і засобів ДСНС до дій у НС;

- швидке реагування, включаючи оцінку характеру, масштабів і можливих наслідків подій, оперативне оповіщення відповідних органів влади, управління й населення про загрозу у фактах виникнення НС;

- своєчасне висування сил і засобів у райони НС;

- проведення пошуково-рятувальних, аварійно-відбудовних і інших невідкладних робіт[4].

Висновки. Ключовим моментом ефективного функціонування регіонального економічного механізму державного управління економічних наслідків НС є їхня оцінка, яка дозволяє обґрунтувати весь комплекс проведених робіт з позицій «ризик - потреби - витрати». В основі такої оцінки лежить методика визначення сукупного економічного збитку від НС, структура якої передбачає розрахунки різночасних показників: прямі втрати; збиток від недовироблення; непрямий збиток; витрати на відновлення. Це дозволяє одержувати комплексну картину НС на стадіях: прогнозування; невідкладних робіт; відновлення; повної економічної реабілітації. Перевагою методики є її адаптивність до використання в рамках складної ієрархії господарської організації регіональних соціально - економічних систем і полягає в уніфікації для економічних і соціальних об'єктів можливості інтеграції показників різного рівня.

Література

1. Копан О.В. Безпека як силовий фактор державного управління / О.В. Копан // Право України. – К., 2001. – № 7. – С. 26–27.

2. Труш О.О. Метод побудови структур територіальних органів державного управління при запобіганні і ліквідації надзвичайних ситуацій / О.О. Труш // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. праць. – Х.: Вид-во ХарПІ УАДУ “Магістр”, 2003. – № 2 (16): У 2-х ч. – Ч. 1. – С. 81–89.

3. Труш О.О. Механізми реалізації державної політики у сфері цивільного захисту в Україні // Теорія та практика державного управління: Зб. наук. праць. - Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ „Магістр”, 2010. – Вип. 4 (29). – С. 420 – 426.

4. Приходько Р. В. Сучасний стан структури органів державного управління у сфері протидії виникненню і ліквідації надзвичайних ситуацій / Р. В. Приходько // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. праць. — Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2011. — Вип. 1 (39). — С. 211—218.

МЕХАНІЗМИ СПІВПРАЦІ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ І ГРОМАДСЬКОСТІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

ЮЩЕНКО Л. І., здобувач

Чернігівський національний технологічний університет, м. Київ, Україна

На сьогодні у багатьох країнах світу склалася досить ефективна модель громадсько-державного управління. Для прикладу розглянемо своєрідну систему управління у сфері культури Великої Британії. Передусім зауважимо, що в цій країні немає Міністерства культури і мистецтв. Але в 1946 р. спеціальним Королівським указом була заснована Рада мистецтв - недержавний автономний орган, який має право самостійно розпоряджатися державними дотаціями на культуру і мистецтво, захищаючи їх таким чином від будь-якого втручання з боку уряду та різних політичних партій і забезпечуючи при цьому свободу творчості митців, вільний розвиток різних мистецтв, напрямів та стилів культури.

Ця управлінська концепція будується на так званому принципі "витягнутої руки", коли уряд виділяє субсидії на розвиток культури, але не втручається в їх розподіл між окремими видами мистецтв, закладами і приватними особами. Ці функції виконує тільки Рада через спеціально створений нею Комітет експертів, який постійно оновлюється. Комітет складається з найбільш шанованих інтелектуалів і професіоналів у сфері культури, носіїв вищих культурних цінностей. Передбачається, що всі члени Ради політично нейтральні, особисто не зацікавлені в розв'язанні певних проблем і не можуть знайти правильне рішення в інтересах майбутнього культурного розвитку своєї країни [3, с. 112].

Важливим моментом при цьому є повна незалежність таких експертів від державних структур - вони не отримують за свою працю ніякої винагороди, участь у роботі Ради для них є почесною місією. Застосування принципу "витягнутої руки" дає змогу уникати негативного впливу авторитарності в управлінні, зосередження влади в одних руках і створює сприятливі умови для відносно безконфліктного і збалансованого розподілу фінансових ресурсів між закладами культури і мистецтв, окремими митцями, а також між окремими галузями культури. Така система являє собою механізм управління у сфері культури, який ефективно працює, і забезпечує реалізацію одного із головних завдань політики держави у цій сфері – реальну доступність культурних благ для широких верств населення.

Особливого значення у Великобританії останнім часом набуває принцип децентралізації управління у сфері культури. Рада мистецтв передала значні повноваження і відповідальність щодо реалізації державної політики громадсько-державним органам регіональним асоціаціям мистецтв. До їх складу входять відомі в регіоні діячі культури, а також представники місцевої влади. Ці організації самостійно обирають свого голову і свої комітети, мають власний фінансовий фонд та апарат співробітників. Джерелом фінансування для цих організацій слугують гранти, що виділяють центральна та місцева влади.

Регіональні асоціації мистецтв наділені певними правами і мають можливості самі визначати політику пріоритетів у розподілі коштів. У своїй діяльності ці структури об'єднують зусилля місцевої влади, творчих організацій, інших зацікавлених суб'єктів для розробки програм та проектів розвитку культури і мистецтв у своїх регіонах, створюють умови для плідної співпраці всіх зацікавлених сторін.

Добре продумана й ефективно організована система управління у сфері культури, в основу якої покладена діяльність державно-громадських органів на всіх рівнях управління, існує на сьогодні в Швеції, в якій основні напрями державної політики у сфері культури затверджує Національна рада з культурних проблем [1, с. 239-242]. До складу цього органу входять як представники державних органів управління у сфері культури, так і вчені, спеціалісти окремих галузей культури, соціологи і психологи. Функції цього державно-громадського органу є досить широкими й охоплюють розподіл асигнувань на потреби культури, відповідальності за реалізацію напрямів державної політики у сфері культури, що

передбачає формування відповідної організаційної структури для її регулювання (через відділи культури на місцях), а також відомств управління у сфері культури і мережі закладів культури. Важливими функціями Національної ради з культурних проблем є забезпечення рішень уряду кваліфікованою експертною підтримкою, організація дослідницької діяльності у сфері культури, визначення правил, норм і законів культурного життя. Для підтримки окремих видів мистецтв, ознайомлення з ними і поширення в країні створені відповідні державно-громадські органи – музичний центр, центр творчості, які виступають посередниками між державою, з одного боку, і незалежними організаціями та населенням у питаннях формування і реалізації державної політики у сфері культури – з другого. Останнім часом дедалі більше посилюється роль громадськості в управлінні і в інших зарубіжних країнах. І це, зокрема, пояснюється тим, що саме громадсько-державне управління є найкращою моделлю співпраці громадськості з органами державного управління, оскільки відкриває найширші можливості для залучення до безпосередньої діяльності максимальної кількості громадян. Крім того, це створює можливості для більшої зацікавленості суспільства проблемами його розвитку, сприяє реалізації конституційного права особистості на участь у державному управлінні, значно прискорює процес його демократизації. Таким чином, громадсько-державне управління є метою українського суспільства. Ця модель управління найбільше відповідає вимогам правової держави і громадянського суспільства, яке прагне побудувати Україна, найповніше втілює принцип демократії. Громадсько-державне управління зацікавлює громадськість діяльністю в різних сферах суспільного життя, дає їй можливість безпосередньо впливати на процес прийняття рішень та контролювати їх виконання.

Проте в контексті окресленої проблеми слід зазначити, що найближчою перспективою для системи державного управління в Україні є максимальне впровадження елементів державно-громадського управління. У такій моделі управління значну роль відіграють органи державної влади, які залучають до розробки і реалізації державної політики широкі кола громадських структур. Проте українська громадськість у сучасних умовах поки що не є рівноцінним партнером для державних структур і найближчим часом буде неспроможна виконувати таку функцію. Це зумовлено відсутністю подібного досвіду в попередній період розвитку суспільства, а також слабкою розвиненістю структур громадянського суспільства в Україні. Саме нерозвиненість мереж громадських об'єднань, неурядових організацій не дає їм можливості виступати потужним опонентом державному секторові, організувати лобістські кампанії для вирішення проблем суспільного розвитку, швидко реагувати на неякісні управлінські рішення, змушувати державні структури враховувати їх думку, як у передових демократичних країнах [2]. Брак подібного досвіду роботи, недовіра з боку громадян до органів влади – все це значно знижує можливості участі громадськості в управлінських процесах. За таких умов на сучасному етапі ініціювати співпрацю з громадськістю щодо формування та реалізації державної політики, вироблення ефективних управлінських рішень і перетворити її на плідне партнерство покликані органи державної влади і управління. При цьому їх завдання полягає в максимальному залученні всіх зацікавлених суб'єктів: окремих громадян, різних груп населення, творчих колективів та їх об'єднань, громадських рухів, ділових і бізнесових структур до конструктивної взаємодії заради досягнення загальних цілей розвитку суспільства.

Практична реалізація моделі державно-громадського управління передбачає перерозподіл повноважень держави, самоврядних громадських органів управління. При цьому функції держави мають бути мінімальними: розробка загальнонаціональної політики, забезпечення правового поля й законодавчих гарантій її реалізації. Роль громадськості вбачається у справлянні в межах визначеного правового поля активного впливу на формування державної політики для забезпечення її відповідності інтересам широких верств населення.

Вирішення питань формування і здійснення державної політики необхідно передати сформованим демократичним шляхом державно-громадським органам управління на всіх рівнях, в яких громадську частину становлять представники громадських та неурядових

організацій, незалежних від державних структур, що на громадських засадах здійснюють управлінську діяльність. А державну частину цього управлінського органу становлять державні службовці, які виконують прийняті цим державно-громадським органом рішення. І тільки поступово, у процесі набуття досвіду співпраці державних і громадських структур, поглиблення демократизації управління стане можливою трансформація державно-громадської моделі управління в громадсько-державну.

Реально в Україні громадянське суспільство поки що не впливає на владу в процесі прийняття управлінських рішень як на центральному, так і на місцевому рівнях. Органи державної влади та представники громадських організацій не готові до співробітництва на паритетних засадах. Тому необхідно вдосконалювати форми і методи взаємодії органів державної влади з інститутами громадянського суспільства для ефективного управління суспільним розвитком в умовах політичної реформи в Україні.

Література

1. Ілюк Т. Ефективний діалог з громадськістю: теоретичні основи і методи організації / Т. Ілюк // Вісн. НАДУ. – 2007. – № 1. – С. 239–247.
2. Розвиток громадянського суспільства в Україні. – Режим доступу : <http://www.europeXXI.kiev.ua>
3. Розвиток партнерства між місцевою владою та громадським сектором у сфері надання громадських послуг : монографія / О. В. Берданова, В. М. Вакуленко та ін. ; за ред. Ю. П. Лебединського. – Ужгород : Патент, 2013. – 192 с.

СЕКЦІЯ 4

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

REGIONAL BANKS IN UKRAINE: ADVANTAGES AND PROBLEMS OF FUNCTIONING

OLHA ZASLAVSKA, Ph.D., associative professor

VALERIYA OHORODNYK, Ph.D., associative professor

Department of Finance and Banking, Faculty of Economics, Uzhhorod National University

The background for stabilizing national economy and improving the efficiency of its functioning is a development of a powerful banking system. Most domestic banks are all-Ukrainian and function throughout our country or in most of its regions. Discussions on the expediency of regional banks in Ukraine have been taking place for a long time, but foreign experience proves that their value can not be overestimated. They play an important role in regulating economic processes related to the redistribution of cash in a certain region and the access of population to banking services. Besides, regional banks are more responsive to various market fluctuations.

Small local banks have an opportunity to provide the appropriate level of service to their «own» clients, which simply will not cause interest in a big bank. Of course technically equipped large banks offer attractive conditions for corporate clients, but small banks, on the other side, are able to raise profits by increasing the volume of micro-lending. Herewith, regional banks apply various schemes of lending to small businesses and individuals on favorable terms, making the procedure of lending to an entrepreneur simple and affordable.

It should be noted that regional banks are not represented in all regions of Ukraine. But, for example, in Transcarpathian region, such activities are carried out by the only bank legal entity in the territory – PJSC «Cominvestbank». The bank's head office is located in Uzhgorod, and its branches operate in all district centers of the Transcarpathian region. The bank has about 3000 legal entities and more than 4000 private entrepreneurs as clients.

The share of PJSC «Cominvestbank» in regional lending is 34% of all loans granted to legal entities in the Transcarpathian region. In total, this sum reaches 800 million UAH, which is a real financing of businesses in the region, that helps to create jobs and improve the investment climate. In particular, the bank granted loans for purposes of viticulture and gardening restoration, extraction and bottling of mineral waters, various tourist destinations, including «green» tourism, construction and reconstruction of sanatoriums, restoration of woodworking enterprises etc. Cooperation of PJSC «Cominvestbank» with local government bodies testifies a success of the decentralization idea and demonstrates the community's ability to solve all issues of regional development independently, which facilitates economic and social prosperity of the Transcarpathian region [2].

Thus, the activities of a regional banking system are important in the context of its impact on innovation and investment development of a region and implementation of territorial programs and projects. Regional banks can be a perfect financial instrument for implementing a strategic power decentralization program of the Ukraine's Government. This statement can be backed up by a number of factors. In particular, regional banks:

- are interested in the development of region's economy, where they operate, since they are fully economically dependent on it;
- have better connections with regional authorities, which allows to receive wider volume of information;
- invest money in a region of their attraction. At the same time all-Ukrainian banks allocate resources to those regions where the investment climate is more favorable, which in turn leads to an outflow of funds from regions with low investment attractiveness;
- work with a predefined clientele and apply individual approaches;

— know the market conditions of a region and take into account its peculiarities when developing a strategy [1, p. 20].

However, despite the obvious attractiveness of regional banks and small businesses cooperation, there are a number of problems that need to be considered in the context of small business support state programs. Factors that reduce competitiveness of regional banks in the market are the following:

- dependence on investment potential and favorable economic situation in the region;
- targeting mostly local corporate and retail clients;
- insufficient level of regional banks' capitalization;
- irrationality of regional banks' territorial and branch location;
- lack of interest in the concentration of financial resources at a local level, and focus on the regions with economic growth.

Nowadays there are significant disparities in the development of the regional banking system in Ukraine, which lead to uneven economic and social development of the country's regions. The policy of some domestic all-Ukrainian banks and different attractiveness of the regions for banking business causes the money outflow from economically less developed territories. Well-established regional banking system may provide incentives for economic and social development of the regions and can allow the regions' capital to work for their own development.

References:

1. Копилюк О. І. Фінансово-економічна криза та її вплив на формування регіональної політики розвитку банківської системи України / О. І. Копилюк // Економіка промисловості. – 2014. – № 2. – С. 16-22.

2. Official site of PJSC «Cominvestbank» [Electronic resource]. — URL: <http://www.coopinvest.com.ua>.

INNOVATIONS IN THE SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION OF UKRAINE: EU EXPERIENCE

VASYL ZELENKO, associative professor of the Department of Economic Theory,
Ivan Franko National University in Lviv

NATALIA ZELENKO, assistant professor of the Department of Sociology and Social Work,
Ivan Franko National University in Lviv

For the effective development of Ukrainian social protection and social security in particular, should achieve harmonious functioning of all its components because it is largely a component joining element between the labor market and financial market affects the processes of distribution and redistribution of national product, economic dynamics of the state in general. After the signing of Ukraine Association Agreement with the EU acquire a qualitatively new content adaptation process research and best practices of member countries in developing and reforming both national European model of social protection and the creation of universal recommendations for Ukraine embodied in the common EU social policy.

The problem of reforming the social insurance system in Ukraine, as well as social protection in general investigated since Ukraine gained independence. However, after the signing of the Association Agreement between Ukraine and the EU updated the reform in accordance with the plan of implementation of the agreement and using the best practices of European countries and led to new vector of research.

Comparative analysis of social protection in the EU has shown that further and more thorough research in Ukraine need such issues as legalization of labor market recovery insurance principle in the formation of the trust social funds, restoring the principle of social justice, transparency in the

system of social protection, the real social dialogue by insurance trust funds, introduction to life new forms of social security.

By the standards of the Council of Europe and the European Union referred to social security system, which includes in addition to social security (through social insurance) and other forms of social protection, including state social assistance and special and special (additional) social protection for certain categories of people. This understanding is essential for national law, since in Ukraine there is still no general law on social protection [1, p 569].

In general, since the beginning of its inception, the EU does not set a goal of unification or harmonization of the legislation of member countries to implement national social protection policies. It quickly went on the coordination of the relevant rules and areas of Member States.

Note that under the provisions of the "Treaty establishing the European Community" citizens of member countries have the right of free movement, residence and employment within the association.

However, such right gave rise to much controversy, including in the field of social protection of citizens who have lost their national social security, went for a long period outside the country. Therefore, in order to fully implement EU citizenship institute adopted a number of basic regulations, including: the European Social Charter of 1961 (revised 1996), [2] and the Community Charter of fundamental social rights of workers [3]. Article 42 of the Treaty establishing the European Community is due to a right to social protection throughout the EU, as reflected in Regulation 1408/71 [4, 5]. This document provides that contributions to social insurance funds made by a person in one of the Member States are entitled to social security in other Member States. Also here you seen the pre-elimination of territorial restrictions on the use of various schemes of social protection with subsequent modification of these schemes, etc.

Currently responsible for employment policy, social issues and integration are divided between the EU and the Member States. The European Commission: coordinate and control the national policy; promotes the exchange of best practices in areas such as employment, poverty, social exclusion and pensions; creating laws and monitors their implementation in areas like rights at work and coordination of social security schemes [6].

In addition, for many years the EU has been practicing cooperation with neighboring countries on social security, which aims to research of the social sector, to develop appropriate recommendations for the coordination of social policies as one of the provisions of the acquisition of such countries associated membership of the EU [7].

Chapter 21 of the Association Agreement Ukraine and the EU assumed a number of new opportunities for our state, and the corresponding obligations. Thus, according to associate membership Ukraine has the following features: access to the EU macro-financial assistance to carry out further reforms in social protection; continuous cooperation with European partners to adapt the best experience of social policy and so on.

However, Articles 420-424 of the Agreement specify that Ukraine must fulfill a number of requirements, for example, increased employment; reduction of the informal labor market; reform of the national social security system; Lock all involved parties of social partnership; gradual approach to law, EU standards and practices in the field of employment, social policy and equal opportunities; support ongoing dialogue with representatives of the EU, etc. [8].

If an analysis of Ukrainian model of social protection, in our opinion, on the basis of its construction it is most appropriate to the continental European model, although the funding of certain social risks, it is possible to discern elements of Anglo-Saxon.

In Ukraine, the system of social protection for the legal construction includes a system of social insurance of workers, carried out targeted insurance funds and allocations from the budgets of different levels (subsidies and various benefits for the corresponding applications).

In Ukraine provides five main types of social insurance: pension; in case of temporary disability and losses caused by dumping; Health - sickness; against an from an accident at work and occupational diseases that caused great-duration of the period; unemployment and other insurance laws anticipation Ukraine [9, p. 4]. In reality, operates four types, as only health insurance plans to

implement. In the area of pension insurance operates only the first and third solidarity non-governmental level, and mandatory funded system are planning to introduce only in 2019.

The negative phenomena in the Ukrainian assign social protection system: a large "shadow" labor market (40%); ongoing crisis in the economy, and low wages (compared with the EU share capital created products is higher and labor - less); "Aging" population (after the occupation of the territory of the number of contributors sharing with number of recipients of pension benefits and projected trend only worsen as developing migration most productive workforce abroad (especially to the European Union), significant lack of own revenues of the social insurance funds (particularly pension funds) that forced covered from the state budget, the lack of real social dialogue in the management of social funds strahuva tion, the slow pace of reforms and inconsistency across socio-economic system.

It should be noted that aligning the EU experience in recent years made several innovations in the functioning of the social security system:

- in 2011 to jointly pay premiums to the four social insurance funds in a single contribution, which significantly reduced the administrative burden on employers,
- from January 2014 with the aim of legitimization payroll system introduced reduction factor, however, this reform did not produce the expected results because no other system reform in the country;
- in 2015 - started the process of association insurance trust funds: the fund for temporary disability of the Fund from industrial accidents and occupational diseases (completed in the beginning. 2018). Like the German and Polish models where all social insurance provides a framework. However, due to the incomplete reform pension and unemployment will continue to operate separately as a future fund for health insurance;
- from January 2016 - again for legalization of wages size single social contribution decreased from 22% (previously 36.76% - 49.7%, depending on the degree of risk in the company) and canceled payment of its employees (previously - 3 6%). Although this innovation has led to a substantial increase in budget deficits trust funds (especially pension), but it can be considered effective;
- from January 2017 twice raised the minimum wage (from 1600 to 3200 USD.) as base pay social contributions and income tax, and from the beginning. 2018 - to 3700 UAH. with subsequent increase. The reform brings the expected results;
- from October 2017 - significant changes in the pension, increased the minimum insurance period; canceled special regime of calculating pensions (all retired now paid by the general formula); outlines the next steps in reforming the pension system;
- from July 2018 to implement monetization planned subsidies for housing and utilities, and operating program of preferential crediting of energy efficiency (insulation for housing);
- from the beginning. 2018 started medical reform aims to increase the quality of medical services because of the "transfusion" of funds from the informal sector in the formal.

As you can see, almost all of these reforms, like the European Union designed to enhance the performance of social security of citizens and effective harmonization of the domestic labor market as the basic conditions for the formation of an effective social security system as a whole.

In general, the experience of the EU shows a gradual convergence of national social protection systems and the formation of the so-called "Mixed" its model. The basis for this is the successful implementation of a common social and other common Community policies that contributed to the formation of the common market, employment policy, entrepreneurship and more. Thus, for the implementation of national social protection policies in the Member States established similar basic conditions such as the alignment of economic development, the formation of the European labor market, harmonization of legislation and more. Do not bypass these processes and countries that are on the path of European integration, especially those that realize Association Agreement with the EU, which is a prerequisite for the formation of effective national social protection systems.

1. Dutchak A. Social security of citizens: current status and prospects of /A.V. // Dutchak young scientists. - 2017. - № 5 (45). - S. 568-572.
2. European Social Charter on 03/05/1996 (translation) [electronic resource]. - Access: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_062
3. Community Charter of Fundamental Social Rights of Workers of 09/12/1989. - [Electronic resource]. - Access: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_044.
4. Treaty establishing the European Community ((consolidated version). - [Electronic resource]. - Access: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_017
5. Council Regulation on the application of social security schemes to persons employed and their families when moving within the Community N 1408/71 (EEC) of 14.06.1971 g. - [Electronic resource]. - Access mode: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_653/page4.
6. Employment, Social Affairs & Inclusion. - [Electronic resource]. - Access: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=1>.
7. Social protection and social inclusion in Ukraine,- [Electronic resource]. - Access: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=89&langId=en&newsId=892&furtherNews=yes>
8. Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union. - [Electronic resource]. - Access: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page11
9. Basic Laws of Ukraine on compulsory social insurance. - [Electronic resource]. - Access: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80>

РІВЕНЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

АЛЕКСАНДРУК М. І., студентка

Національний університет «Острозька академія», Острог

Внаслідок глобалізації економіки, основою якої є рух капіталу, для кожної страхової компанії важливим є питання капіталізації. Низький рівень капіталізації страхових компаній стримує розвиток не тільки однієї конкретної компанії, а всього страхового ринку. Оскільки капіталізація являється одним із найважливіших факторів стабільної діяльності компанії, а також за допомогою неї забезпечується виконання взятих на себе зобов'язань страховою компанією, то постає необхідність визначення рівня капіталізації.

Серед науковців не існує одного визначення поняття “капіталізація”, а також одного підходу щодо визначення її рівня. Так, Л. М. Мельник дає визначення сутності капіталізації за чотирма напрямками:

- процес трансформації доходів у загальний капітал підприємства;
- категорія фінансового менеджменту (функція приросту фінансового капіталу);
- процес перетворення ресурсів на вартість, яка приносить додаткову вартість;
- показник оцінки ринкової вартості підприємства (ринкова капіталізація) [1].

Страхова компанія може займати лідируючу позицію на ринку страхування тільки за умов забезпечення необхідного рівня капіталізації. Тому страхова компанія повинна мати такий обсяг капіталу, щоб можна було нейтралізувати ризики і при цьому отримувати достатньо прибутку. Щоб визначити рівень капіталізації трьох провідних страхових компаній України, а саме НАСК «Оранта», ПрАТ СК «Провідна», ПрАТ УСК «Княжа Вієнна Іншуранс Груп», пропонуємо використати статичний підхід (таблиця 1).

Таблиця 1 – Рівень капіталізації страхових компаній України у 2014-2016 рр.

Показники	Роки		
	2014	2015	2016
НАСК «Оранта»			
Статутний капітал, тис. грн.	775125,00	775125,00	159000,00
Власний капітал, тис. грн.	349879,00	225689,00	288454,00
Нерозподілений прибуток (збиток), тис. грн.	-697230,00	-817520,00	-121424,00
Загальний капітал, тис. грн.	763388,00	675681,00	706196,00
Страхові резерви, тис. грн.	280860,00	332520,00	347699,00
Активи, тис. грн.	763388,00	675681,00	706196,00
Частка статутного капіталу у власному, %	221,54	343,45	55,12
Частка нерозподіленого прибутку (збиток) у власному капіталі, %	-199,28	-362,23	-42,09
Частка власного капіталу у загальному, %	45,83	33,40	40,85
Відношення страхових резервів до активів, %	36,79	49,21	49,24
ПрАТ СК «Провідна»			
Статутний капітал, тис. грн.	79541,00	79541,00	79541,00
Власний капітал, тис. грн.	324509,00	419348,00	465949,00
Нерозподілений прибуток (збиток), тис. грн.	-341752,00	-256928,00	-205825,00
Загальний капітал, тис. грн.	700440,00	955180,00	802353,00
Страхові резерви, тис. грн.	243452,00	266 038,00	285463,00
Активи, тис. грн.	700440,00	955180,00	802353,00
Частка статутного капіталу у власному, %	24,51	18,97	17,07
Частка нерозподіленого прибутку (збиток) у власному капіталі, %	-105,31	-61,27	-44,17
Частка власного капіталу у загальному, %	46,33	43,90	58,07
Відношення страхових резервів до активів, %	34,76	27,85	35,58
ПрАТ УСК «Княжа Вієнна Іншуранс Груп»			
Статутний капітал, тис. грн.	98744,00	102276,00	102276,00
Власний капітал, тис. грн.	114651,00	143695,00	131720,00
Нерозподілений прибуток (збиток), тис. грн.	-312747,00	-300890,00	-310394,00
Загальний капітал, тис. грн.	298766,00	375764,00	444787,00
Страхові резерви, тис. грн.	131031,00	176876,00	246109,00
Активи, тис. грн.	298766,00	375764,00	444787,00
Частка статутного капіталу у власному, %	86,13	71,18	77,65
Частка нерозподіленого прибутку (збиток) у власному капіталі, %	-272,78	-209,39	-235,65
Частка власного капіталу у загальному, %	38,37	38,24	29,61
Відношення страхових резервів до активів, %	43,86	47,07	55,33

Джерело: Розраховано автором на основі даних фінансової звітності досліджуваних компаній [2-7]

З даних таблиці 1 видно, що у НАСК «Оранта» статутний капітал у 2014-2015 рр. був вищим за розміром ніж власний. Проте у 2016 році значно зменшився. Відповідно частка статутного капіталу у власному капіталі зазнала змін, так, у 2014 році статутний капітал становив 221,54% у власному капіталі досліджуваної компанії, тобто перевищував більш як у двічі, таке перевищення свідчить про збиткову діяльність підприємства. У 2015 році ситуація погіршилась, частка статутного капіталу у власному становила 343,45%, тобто компанія зазнала ще більших збитків. У 2016 році компанії вдалось зменшити збитки, так як нерозподілений збиток зменшився з 817520 тис. грн. у 2015 році до 121424 тис. грн. у 2016 році, завдяки цьому частка статутного капіталу у власному зменшилась до 55,12%.

У ПрАТ СК «Провідна» ситуація зовсім інша, оскільки частка статутного капіталу у власному за досліджуваний період не значно коливалась, у 2014 році становила 24,51%, у 2015 році зменшилась до 18,97%, а у 2016 році – 17,07%. Проте, як можемо бачити з таблиці 1, у даної страхової компанії також наявний значний нерозподілений збиток, що

зменшувався щорічно, відповідно і частка нерозподіленого прибутку теж зменшилась з - 105,31% у 2014 році до -44,17% у 2016 році. Через те, що у ПрАТ СК «Провідна» за досліджуваний період був значний додатковий капітал компанія змогла збільшити розмір власного капіталу.

У ПрАТ УСК «Княжа Вієнна Іншуранс Груп» статутний капітал та власний фактично дорівнюють один одному. Така ситуація відбувається у більшості випадків через збиткову діяльність компанії упродовж декількох років. Так, у 2014 р. статутний капітал становив 86,13% власного капіталу, у 2015 році – 71,18%, а у 2016 році – 77,65%, такі зміни відбували через коливання величини як власного так і статутного капіталу.

Якщо розглядати частку нерозподіленого прибутку (збитку) у власному капіталі, то бачимо, що у всіх досліджуваних страхових компаній цей показник від'ємний, що свідчить про наявність нерозподіленого збитку. Позитивним є те, що у 2 компаній цей показник зменшується упродовж 2014-2016рр. Значення нерозподіленого збитку у власному капіталі підприємства у ПрАТ УСК «Княжа Вієнна Іншуранс Груп» варіювалось. Так, у 2014 році показник становив 272,78%, через значну наявність нерозподіленого збитку у розмірі 312747 тис. грн., проте у 2015 році збиток зменшився до 300890 тис. грн., що і вплинуло на зменшення частки нерозподіленого збитку у власному капіталі до 209,39%. У 2016 році ситуація змінилась на гірше, оскільки досліджуваний показник знову зріс до 235,65%. Найбільше значення нерозподіленого збитку було наявне у НАСК «Оранта», у 2014 році становив 697230 тис. грн., у 2015 році зріс до 817520 тис. грн., у 2016 році цей показник зменшився до 121424 тис. грн.

Частка власного капіталу у загальному капіталі вказує на фінансову стійкість компанії та на її вразливість до фінансових ризиків, що пов'язані з використанням залученого і позикового капіталу. У НАСК «Оранта» частка власного капіталу у загальному капіталі у 2015 році знизилась до 33,40%, що відбулось через значне зростання нерозподіленого збитку, у 2016 році показник зріс до 40,85%. У ПрАТ СК «Провідна» цей показник становив у 2014 році 46,33%, у 2015 р. – 43,90%, а у 2016 р. зріс до 58,07%, таке зростання було результатом зменшення загального капіталу та водночас збільшенням власного капіталу. У ПрАТ УСК «Княжа Вієнна Іншуранс Груп» ситуація була стабільною у 2014-2015рр. і частка власного капіталу у загальному капіталі відповідно становила 38,37% і 38,24%, у 2016 році показник знизився до рівня 29,61%, це відбулось через зростання загального капіталу, тоді як власний не зазнав значних змін.

Показник відношення страхових резервів до активів відповідно до нормативів має становити 65-75%. Проте як бачимо ні одна із досліджуваних страхових компаній не відповідає нормативному значенню. Страхові резерви є необхідним елементом у діяльності страхової компанії. Вони є тією часткою ресурсів страховика, що за звичайних умов діяльності компанії є достатнім для сплати страхових відшкодувань за укладеними договорами страхування. У кожній із компаній спостерігається зростання страхових резервів, що з одного боку характеризується позитивно, оскільки свідчить про розвиток і збільшення фінансових можливостей страховика, проте з іншого боку – про ріст грошових зобов'язань страховика перед клієнтами, що уклали договори страхування.

Тобто, у всіх трьох компаніях є високий рівень нерозподіленого збитку через що зменшується власний капітал підприємства, а відповідно і структура загального капіталу. У страховій компанії «Оранта» у 2016 році значно знизився статутний капітал через те, що у компанії у попередні роки був великий розмір нерозподіленого прибутку. Як відомо, статутний капітал не тільки забезпечує статутну діяльність страхової компанії, а і являється джерелом для покриття страхових виплат, якщо буде недостатньо інших коштів. Відношення страхових резервів до активів страхової компанії ні в одній із досліджуваних компаній не досягає нормативного значення.

Як висновок зазначимо, що внаслідок процесів глобалізації страховим компаніям необхідно переймати світовий досвід щодо управління компаніями та забезпечення їх платоспроможності. Важливим напрямом має бути ефективне управління капіталом, щодо

його правильного використання і цим самим забезпечення фінансової надійності компанії. Як було досліджено в ході роботи, вітчизняні компанії неефективно формують та використовують капітал, через що низький рівень капіталізації. Тому для підвищення фінансової стабільності потрібно збільшити капіталізацію страховиків, а також подбати про ефективність використання активів і страхових резервів компанії.

Література

1. Мельник Л. М. Конкретизація понять капіталізації підприємства / Л. М. Мельник. - Вісник Хмельницького національного університету. - 2009. - № 4. - С. 24-29.
2. Річний звіт НАСК «Оранта» за 2015 // Режим доступу: <https://oranta.ua/upload/iblock/a36/a36467e4cf429ab92e68ccab2b238bcf.pdf>
3. Річний звіт НАСК «Оранта» за 2016 // Режим доступу: <https://oranta.ua/upload/iblock/7e9/7e9ef16b807a9661c66dce4c7e067801.pdf>
4. Річний звіт ПрАТ СК «Провідна» за 2015 // Режим доступу: http://www.providna.com/annual_reports/2015/%D0%91%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%81.pdf
5. Річний звіт ПрАТ СК «Провідна» за 2016 // Режим доступу: http://www.providna.com/annual_reports/2016/%D0%91%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%81.pdf
6. Річний звіт ПрАТ УСК «Княжа Вієнна Іншуранс Груп» за 2015 // Режим доступу: http://kniazha.com.ua/content/files/Balance_2015.pdf
7. Річний звіт ПрАТ УСК «Княжа Вієнна Іншуранс Груп» за 2016 // Режим доступу: http://kniazha.com.ua/content/files/Form1_Balance_2016.pdf

ПСИХОЛОГІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ ПРАЦІВНИКІВ

АЛМАШІ С. І., ст. викл.

Мукачівський державний університет

Постановка проблеми. Кадровий склад банківських службовців неоднорідний і складається в основному з трьох груп працівників. Відмінності між групами полягають в рівні освіти, способі входження в банківську систему, побудові кар'єри і місці в банківській ієрархії. Робота банківських службовців, з одного боку, дає їм певний статус, упевненість в собі і матеріальний добробут, але, з іншого – вона пов'язана з підвищеним психологічним навантаженням, примушує жити і працювати в умовах хронічного руйнівного стресу, що негативно позначається і на здоров'ї, і на ефективності роботи, і на сімейних відносинах.

Робота в банківській сфері характеризується високою стресогенністю. Серед банківських службовців спостерігаються випадки перевтоми, зниження працездатності внаслідок втоми та перевантажень. Висока відповідальність, особливі вимоги до злагожденості в роботі підрозділів банків, часті зміни інструкцій, «розмитість» юридичних норм - всі ці чинники створюють напруженість в діяльності будь-якого банку.

Стійке і відносно високе фінансове забезпечення банківських працівників не компенсує негативного впливу хронічного стресу на їх життя і роботу. Переважна більшість з них скаржиться на нездужання стресогенного характеру: головний біль, різке підвищення або пониження кров'яного тиску, хворобливі відчуття у області серця. Нерідкі випадки прояву невмотивованої дратівливості: люди стають агресивними у стосунках один до одного, зриваються на крик або похмуро мовчать.

Власне, теоретико-методологічну основу дослідження становлять: а) праці, присвячені вивченню психологічно емоційному вигоранню фахівців (Акіндінова І.А., Бойко В.В., Васківська С., Водоп'янова Н.Є., Маслач К., Орел В. Є., Скугаревська М.М., Трунов Д.В.);

б) праці присвяченні регуляції емоційного стресу (Розов В.І., Бодров В.А., Аболін Л.М., Вальдман А.В., Грінберг Д., Косицкий Г.І., Смирнов В.М., Лазарус Р., М'ясищев В.Н.); в) суб'єктивний підхід до управління стресом (Грінберг Д., Шаталова Т., Ксенофонтowa Є.Г.); г) праці присвячені особливостям формування емоційної стійкості (Аболін Л.М., Варданян Б.Х., Левітов Н.Д.) та ін. Очевидна актуальність проблеми й зумовила вибір теми дослідження. Метою статті є дослідження психологічних характеристик професійної діяльності банківських працівників.

Нервова напруга, втома і роздратування після роботи переносяться в сім'ї. Окрім наявності хронічного руйнуючого стресу в банківській сфері є ще особливі причини, що зумовлюють необхідність організації спеціалізованої соціально-психологічної підтримки в банках. Доволі жорсткими є загальні професійні вимоги до працівників банківської сфери.

По-перше, це обов'язкова умова найвищого професіоналізму, що досягається в процесі освіти (п'ять років) і практичної діяльності (не менше трьох років) з подальшим регулярним підвищенням кваліфікації. У зв'язку з високою відповідальністю та напруженістю роботи людей в банківській сфері і тривалість життя знижена (в середньому на чотири - сім років) в порівнянні з тривалістю життя осіб, зайнятих в інших професійних сферах. Отже, банківський менеджер витрачає більше часу на отримання освіти і досвіду, ніж інші фахівці, а живе і працює менше. У зв'язку з цим, цінність банківського кадрового складу є високою внаслідок часових і фінансових труднощів його оновлення або заміни.

По-друге, обов'язковою є наявність в банку позитивного соціально-психологічного клімату і регуляції взаємодії між службовцями за допомогою чітких морально-етичних норм. Через закритість банківської сфери і обов'язковість нерозголошення банківської таємниці плинність кадрів тут особливо небажана. По суті, відхід службовця будь-якого рангу, що володіє конфіденційною інформацією, може загрожувати банкові фінансовим крахом. Особлива атмосфера банку, позитивний соціально-психологічний клімат може утримати і стабілізувати незадоволеного працівника а, отже, запобігти «просочуванню» секретної інформації.

По-третє, необхідно, щоб в банку стабільно підтримувалася система чіткої ієрархії. Тому соціально-психологічні суперечності у взаємодіях керівництва і виконавців можуть бути пом'якшені спеціальними заходами, спрямованими на зниження напруженості в колективі. Це не тільки знизить рівень конфліктності в банку, але й може запобігти «бунту виконавців». Банку взагалі значно дешевше обійдеться витрата засобів на матеріальне і моральне стимулювання своїх працівників, ніж на їх звільнення, рекрутування нових кваліфікованих кадрів, їх навчання і підвищення кваліфікації.

По-четверте, банківська сфера ставить високі вимоги до точності роботи фахівців. При цьому наявність сприятливої соціально-психологічної атмосфери в колективі банку знижує вірогідність помилок, «вартість» яких нерідко вимірюється числом з безліччю нулів. І навпаки, в колективі, в якому присутня напружена і знервована обстановка, ризик виникнення таких помилок, а отже, і фінансових збитків значно зростає.

І нарешті, по-п'яте, ставляться високі вимоги до надійності банківських співробітників. У сучасних умовах економічно вигіднішим є формування штату постійних співробітників, відданість яких перевірена роками спільної роботи, ніж вимушена зміна кадрового складу банку.

Результати дослідження. Дослідження психологічних характеристик професійної діяльності банківських працівників проводилося на базі Тересвянського відділення ПАТ КБ «ПриватБанк». В емпіричному дослідженні взяли участь банківські працівники в кількості 40 осіб. Для реалізації мети дослідження був обраний відповідний психодіагностичний інструментарій, зокрема: методика К.Томаса діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки, адаптація Н.В.Гришиної та «Діагностика загального рівня комунікабельності» за В.Ф.Ряховським.

На основі отриманих результатів дослідження за методикою К.Томаса «Діагностика схильності особистості до конфліктної поведінки», адаптація Н.В.Гришиної, спостерігаємо,

що у банківських працівників I групи середнє значення за показником суперництво складає 6,95, співпраця – 5,88, компроміс – 7,08, уникнення – 6,99 та пристосування – 6,19. Тобто, найбільш вираженими є показники шкал компромісу, уникнення та суперництва. Отримані результати вказують на прагнення більшості працівників даної групи перемагати і вступати у боротьбу, турбуючись тільки про власні інтереси. Однак, вони здатні уникнути конфліктної ситуації, не вступаючи в обговорення проблемних питань. Поведінка досліджуваних може бути спричинена бажанням до самовираження, готовності до конкуренції з метою професійної самореалізації. Часті конкуруючі конфлікти можуть призвести до виникнення стресових ситуацій. Аналізуючи отримані показники способів регулювання конфліктів II групи досліджуваних спостерігаємо виражені показники компромісу (сер.зн. – 6,88) та уникнення (сер.зн. - 6,70). Це можемо проінтерпретувати значним досвідом роботи досліджуваних, які не бажають конкурувати та характеризуються більш врегульованою емоційною стійкістю під час виникнення конфліктних ситуацій.

Однак, слід зазначити на низьких показниках співпраці, як способу регулювання конфлікту в обох групах досліджуваних, зокрема, у досліджуваних I групи сер. зн. 5,88, у досліджуваних II групи – 5,76. Це негативна тенденція, яка, у свою чергу, може стати причиною виникнення стресових ситуацій.

Отримані результати методики діагностики загального рівня комунікабельності дають можливість зробити висновок, що у II групи досліджуваних нормальний рівень комунікабельності $X_{сер.}=14,05$ ($\sigma = 2,74$). Тобто, вони допитливі, досить терплячі у спілкуванні з іншими, вміють без зайвої запальності відстоювати свою позицію, висловлювати свою думку по різних питаннях, охоче знайомляться з новими людьми та люблять брати участь у різних дискусіях. Це дуже хороші якості, які допомагатимуть працівникам розвиватися у професійному плані. Щодо досліджуваних I групи, то у них спостерігається досить високий рівень комунікабельності $X_{сер.}=13,03$ ($\sigma = 3,29$). Це означає, що вони досить товариські, іноді надміру, готові прийти на допомогу, не оцінюючи власних можливостей. Характеризуються низьким проявом терпіння і відваги при зіткненні з серйозними проблемами, що може негативно позначитися на їх професійній діяльності.

Висновки. Отже, проведене дослідження не вичерпує всіх аспектів дослідження психологічних характеристик професійної діяльності банківських працівників. Подальша перспектива розробки окресленої теми полягає в необхідності визначення та розробки специфіки психологічного впливу на емоційну сферу банківських працівників. Матеріали дослідження можуть бути покладені в основу професійно-психологічного відбору та оцінки персоналу банку, індивідуального консультування працівників.

Список використаних джерел

1. Корольчук М. С. Психодіагностика: навч. посібник / М. С. Корольчук, В. І. Осьодло. – К. : Ельга; Ніка-Центр, 2004. – 400 с.
2. Корольчук М. С. Соціально-психологічне забезпечення діяльності в звичайних та екстремальних умовах / М. С. Корольчук, В. М. Крайнюк. – К. : Ніка-Центр, 2006. – 580 с.
3. Леонова А. Б. Комплексна методологія аналізу професійного стресу: від діагностики до профілактики та корекції / А. Б. Леонова // Психологічний журнал. - 2004. - № 2. – 26-45 с.

ВЛИЯНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБЪЕМА ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ

ВЕРБИЦКАЯ В. И., канд. экон. наук, доц.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

На современном этапе проблема формирования необходимого объема денежной массы в Украине является очень важной, ведь основной задачей является достижение

сбалансированности спроса и предложения денег. Ключевым моментом решения данной проблемы является осуществление эффективной банковской деятельности на всех уровнях, начиная от мелких коммерческих банков и заканчивая деятельностью Национального банка Украины. Приоритетом деятельности Национального банка Украины является проведение эффективной денежно-кредитной политики, которая, с одной стороны, сможет регулировать и контролировать денежные процессы на макроэкономическом уровне, а с другой – повышать уровень доверия населения к банковской системе, что на данный момент является актуальной проблемой в нашей стране.

Определением теоретических аспектов сущности денег и денежной массы занимались многие известные ученые-экономисты, в частности, А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршалл, Дж. Кейнс, М. Фридман, П. Самуэльсон. Проблемы осуществления денежного оборота и формирования денежной массы изучали А. А. Гриценко, А. В. Дашенко, А. В. Дзюблук, Н. В. Дорофеева, Б. С. Ивасив, Р. Киселев, А. М. Мороз, С. В. Науменкова, М. Ф. Пуховкина, Л. М. Рябинина, М. И. Свалка, Т. С. Смвженко, В. С. Стельмах, А. А. Чухно и другие отечественные и зарубежные экономисты.

В научной литературе вопросам развития институциональных основ организации и регулирования наличного денежного обращения в Украине уделяется недостаточное внимание. Лишь отдельные аспекты этой проблемы нашли отражение в трудах таких ученых и практиков, как Евремов О. М. [1], Савлук А. И. [2], Живко З. Б. [3], Птуха М. В. [4] и др. По-прежнему остаются особо актуальными и значимыми для Украины фундаментальные исследования денег, банковской политики и кредитно-денежного обращения, изложенные в трудах Л. Харриса [5] и Долана Э. Дж [6].

Целью данной статьи является изучение проблемы регулирования денежной массой через банковские институты, оценка современного уровня адаптации отечественной банковской системы к решению существующих проблем и предложение мер, способствующих решению данных проблем на макроэкономическом уровне.

На каждом этапе экономического развития страны центральный банк определяет цели своей деятельности, предусматривающие приоритетность использования отдельных инструментов. В Украине на законодательном уровне формируются основные принципы денежно - кредитной политики на каждый год, где определяется перечень инструментов и методов, с помощью которых происходит регулирование финансово - кредитной системы страны. Данный законодательный акт играет важную роль в экономическом развитии страны в целом, так как на его основании составляется бюджет страны, и в случае несоответствия экономических показателей вносятся изменения в государственный бюджет.

В Украине функционирует двухуровневая банковская система: первый уровень – Национальный банк Украины, который определяет основные направления кредитно-денежной политики, регулирует эмиссию денег, регулирует деятельность коммерческих банков, определяет и регулирует нормы обязательных резервов для коммерческих банков, процентную политику, депозитную политику, операции на открытом рынке с ценными бумагами, депозитную политику. Деятельность НБУ направлена как на внутреннюю политику в сфере денежного обращения, так и на регулирование внешней денежной политики Украины, в частности, на поддержание экономически обоснованного курса национальной денежной единицы на международном валютном рынке. То есть, Национальный Банк является ключевой структурой в банковской системе, которая определяет основы денежно – кредитной политики в целом, и, в частности, регулирования объема денежной массы.

Поддержание курса национальной валюты является приоритетной задачей НБУ во внешней кредитно-денежной политике. Указанная проблема стоит достаточно остро для стран переходной экономики, ведь нестабильность экономики отражается на стоимости национальной валюты на международном рынке. Важным фактором, который может способствовать решению данной проблемы, является увеличение объема безналичных

расчетов, что даст государству возможность контролировать движение денежных потоков, и тем самым облегчит решение вопроса формирования денежной массы [7, 8]

Второй уровень – это коммерческие банки. Они являются своего рода финансовыми посредниками, главной задачей которых является аккумулярование временно свободных денежных средств населения и предоставление этих средств, в виде кредитных ресурсов, юридическим и физическим лицам. На данном этапе в нашей стране остро стоит проблема недоверия населения к банкам, что, в свою очередь, мешает проведению эффективной денежно – кредитной политики. Страна по уровню распространенности финансовых услуг оказалась на 68-м месте мирового рейтинга, расположившись между Казахстаном и Мозамбиком. По данным исследований социологов, только у 41,3% населения Украины есть счета в банках, в то время как в России счета открыты у 48,2% граждан, в Белоруссии - 58,6%, в Польше - 70,2% поляков, в США - 88% и 98,1% в Германии. Из этих данных мы можем сделать вывод, что больше половины населения хранят свои сбережения вне банковских структур, тем самым на определенный период времени якобы «изымая» их из обращения. Это, во-первых, усложняет процесс регулирования движения денежных потоков, и, во-вторых, лишает деньги возможности работать и тем самым приносить дополнительный доход. Все эти проблемы вызваны тем, что в Украине на данном этапе положение коммерческих банков крайне неустойчиво. Причиной этого можно назвать множество факторов:

- отсутствие достаточного правового регулирования,
- нестабильность национальной денежной единицы и экономики страны в целом,
- отсутствие опыта осуществления банковской деятельности и т.д.

Данная проблема требует особого внимания и скорейшего решения, ведь чем большее количество денежных средств населения будет храниться на банковских счетах, тем проще будет отслеживать их движение, и как следствие, проще влиять на изменения в функционировании денежного оборота. А на данном этапе развития национальной экономики это направление является приоритетным в деятельности банковской системы.

Также проблемы в регулировании денежной массы могут возникать из-за постоянного и непрерывного роста темпов инфляции. Конечно, при планировании денежно – кредитной политики государства на будущий год данный показатель обязательно учитывается при расчете основных макроэкономических показателей, но по ряду причин по факту он может значительно отличаться от запланированного. Это приводит к тому, что возникает необходимость дополнительной эмиссии, в результате чего мы получаем в обращении большое количество ничем не подкрепленных банкнот, что, в свою очередь, влияет как на курс национальной валюты на международном рынке, так и на рост темпов инфляции внутри страны.

И конечно, немаловажным является создание мощной законодательной базы, которая будет соответствовать целям развития и улучшения состояния денежно - кредитной системы. Для этого, в свою очередь, необходимо досконально изучить все существующие проблемы, создать научно-методологическую базу управления денежно – кредитной системой страны, организовать соответствующую подготовку кадров для банковской, управленческой и законодательной сферы, с узкой специализацией знаний в сфере регулирования денежно-кредитной системы.

Выводы и предложения. В данной работе рассмотрены проблемы банковского регулирования денежной массы в Украине. По мнению автора, для решения данных проблем необходимо предпринять следующие меры:

- выявить особенности использования инструментов денежно - кредитной политики на современном этапе развития;
- сбалансировать спрос и предложение на деньги экономических субъектов, и учет этого фактора при расчете денежной массы;
- разрабатывать меры по улучшению репутации коммерческих банков среди населения;

- розробити заходи оперативного регулювання грошової системи в відповідності з фактичним економічним станом країни;
- адаптувати та удосконалити законодавчо-нормативну базу.

Система управління сукупним грошовим оборотом повинна відповідати міжнародним стандартам і вимогам, сприяти стабілізації національної грошової одиниці.

Література

1. Євремів О. М. Еволюція грошей: від засобу обміну до загальної міри цінностей / О. М. Євремів // Вісн. НБУ. - 2013. - № 4. - С. 60–64.
2. Савлук А. І. Інституціоналізація сучасних грошей передумови та наслідки / А. І. Савлук // Вісн. НУЕТ. - 2014. - № 28. - С. 18–21.
3. Живко З. Б. Кредитні гроші та їх еволюція / З. Б. Живко // Науковий вісн. НЛТУ. - 2014. - № 19. - С. 204-209.
4. Птуха М. В. Гроші як соціально-економічне явище / М. В. Птуха // Банківська справа. - 2015. - № 1. - С. 64–75.
5. Л. Харрис. Денежна теорія [Електронний ресурс] / Харрис Лоуренс . - Електронна бібліотека Лит Мир. – Режим доступу : <https://www.litmir.me/bd/?b=188359>
6. Долан Е. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Долан Э. Дж. : пер. с англ. В.Лукашевича. – М. : ИНФРА-м, 1996. – 301 с.
7. Фаюра Н. Д. Стан та вдосконалення системи безготівкових розрахунків в Україні. [Електронний ресурс] / Н. Д. Фаюра, Н. А. Боднар // Наукова електронна бібліотека. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2014_2_1/NV-2011-V2_60.pdf
8. Манухіна О. В. Безготівкові розрахунки в Україні: проблеми та шляхи їх удосконалення [Електронний ресурс] / О. В. Манухіна. // Наукова електронна бібліотека. – Режим доступу : <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1064>

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАПОРУКА ЙОГО ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ

ВЕРБИЦЬКА В. І., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У новій ринковій економіці, при безлічі різних форм власності, при нових міжнародних зв'язках, основою організації бухгалтерського обліку є облікова політика підприємства, оскільки саме вона визначає ідеологію економіки на довгострокову перспективу, дає можливість швидко реагувати на всі зміни виробничого процесу і добиватися успіхів в конкурентній боротьбі.

Облік особливостей господарювання окремих підприємств, усунення розбіжностей між податковим та бухгалтерським обліком, удосконалення законодавчої і нормативної бази вимагає удосконалення ведення бухгалтерського обліку.

Необхідність теоретичних і методичних досліджень, пов'язаних з оцінкою облікової політики, раціональне дослідження трудових і фінансових ресурсів, необхідних для успішної господарської діяльності обумовили актуальність даної проблеми.

Облікова політика на рівні країни повинна будуватись з урахуванням наступних обставин:

- рівень розвитку ринкової економіки;
- ступінь демократизації суспільства;
- процес інтеграції економіки країни у світовий економічний простір;

- вимоги міжнародних інституцій щодо стандартизації та гармонізації обліку.

З цією метою державними інституціями розроблено та прийнято законодавчі акти і нормативні документи з регулювання питань бухгалтерського обліку та звітності. Задля досягнення стратегічної мети розвитку підприємства велике значення відводиться правильній розробці облікової політики підприємства.

Питаннями формування облікової політики займалися багато вчених: проф. Л. Б. Гнатишин, О. С. Прокопишин [1], М. В. Кужельний [2], П. Житний [3], Ю.А. Верига [4] і багато інших. Кожен з авторів по різному оцінював вплив облікової політики на ефективність бухгалтерського обліку та ефективність діяльності підприємства в цілому.

Аналіз досліджень встановив, що існують кілька підходів до питань впливу облікової політики на ефективність діяльності підприємства: по-перше, облікова політика є способом формування основних показників діяльності підприємства його цінової політики; раціонально складена облікова політика визначає ефективність бухгалтерського обліку на підприємстві; по-друге, облікова політика повинна забезпечувати максимальний ефект від ведення обліку; по-третє, зміст і напрямок облікової політики має бути таким, щоб можна було отримати оптимальні фінансові результати, підтримувати ліквідність і конкурентоспроможність підприємства. Всі автори доводять необхідність використовувати облікову політику, оскільки, якщо вона правильно розроблена, підприємство працює ефективно, але при цьому існує ряд невирішених завдань, пов'язаних з організаційними та методичними діями її формування. Дослідження показали, що необхідно враховувати виявлення особливостей економічного аналізу, вплив облікової політики підприємства на результати його діяльності та досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства.

Можливість підприємства працювати в даних жорстких умовах ринку, використовуючи вітчизняний і іноземний капітал, визначається високими фінансовими результатами діяльності підприємства. Одним з важливих інструментів отримання таких результатів є впровадження на підприємстві, враховуючи його специфіку, облікової політики.

Оскільки підприємство самостійно вибирає облікову політику, тобто впроваджує «сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються ним для складання та подання фінансової звітності», воно бере активну участь в її розробці, що стимулює формування раціональної структури його доходів і витрат, для досягнення зростання чистого прибутку і рівня рентабельності його діяльності. Облікова політика, яка розробляється підприємством на довгі роки його існування, дає можливість оперативно реагувати на зміни, які відбуваються в виробничому процесі, направляти їх у потрібне русло. [5]

Аналіз досліджень свідчить про те, що українські вчені в цій галузі розглядають облікову політику більш ширше, ніж передбачено МСФЗ, які розглядають її на рівні суб'єкта господарювання, тоді як новий підхід передбачає облікову політику як інструмент державного регулювання бухгалтерського обліку.

Загальновідомо, що облікова політика, яка є складовою частиною фінансової звітності, має за основну її мету отримання достовірної інформації про майновий та фінансовий стан підприємства, результати його діяльності з метою прийняття відповідних рішень. Однак ступінь свободи підприємства при формуванні облікової політики обмежується державною регламентацією бухгалтерського обліку, представленої відповідними методиками і обліковими процедурами, серед яких є альтернативні варіанти, тобто є можливість вибору конкретних способів оцінки. Можна розглядати облікову політику як сукупність прийомів і методів, за допомогою яких здійснюється керівництво бухгалтерським обліком України, або як сукупність конкретних методів і способів організації бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на основі загальних правил та особливостей господарської діяльності. Для будь-якої організації облікова політика - це основний методичний документ для керівництва діяльності підприємства.

Отже, облікова політика - це не просто сукупність способів ведення обліку, а й вибір методики обліку, яка дає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарювання, що прийняті на даному підприємстві на основі загальних правил і

особливостей господарської діяльності. Формуючи облікову політику, необхідно керуватися основними принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності: передбачливості, повного відображення, автономності, послідовності, безперервності, нарахування та відповідності доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історичної (фактичної) собівартості, єдиного грошового виміру і періодичності. Принцип послідовності безпосередньо відноситься до облікової політики підприємства.

Формуючи свою облікову політику, підприємство вибирає той варіант, який найкраще відповідає особливостям даного підприємства та відповідним нормативним документам, враховуючи такі важливі фактори як: форма власності, організаційно-правова структура підприємства, вид економічної діяльності, параметри підприємства, номенклатуру продукції, чисельність робочих, відносини з податковою системою, наявність пільг, умови забезпечення підприємства ресурсами, умови реалізації продукції, матеріально-технічне забезпечення, рівень забезпеченості кваліфікованими обліковими кадрами, умови організації та стимулювання праці.

Документом, в якому відображаються всі положення облікової політики, є Наказ на поточний рік, який затверджує прийняту методологію ведення бухгалтерського обліку. У цьому документі необхідно враховувати: юридичний статус підприємства, галузеву специфіку підприємства, наявність кваліфікованих бухгалтерських кадрів. Протягом поточного року ніяких змін в Наказ не можна вносити, що регламентується Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [6]. Особливе значення має також визначення спеціалістів, відповідальних за всі етапи формування оцінки і конкретне наповнення облікової політики.

Наказ про облікову політику - це документ внутрішнього використання, який підписують особи, що мають право першого та другого підпису (начальник і головний бухгалтер), в якому відбиваються особливості організації та ведення бухгалтерського обліку і складання звітності на підприємстві. Форма і зміст Наказу не регламентуються. Проте в ньому відбиваються:

- нормативна база, яка регламентує методологію, техніку та організацію ведення бухгалтерського обліку і складання звітності (вказуються основні документи, якими необхідно керуватися);
- зміна облікової політики, межі операційного циклу, порядок оцінки необоротних активів, термін виконання, нарахування та відображення доходів, амортизації;
- види створюваних резервів;
- визначення доходів і витрат, фінансових результатів та порядок розподілу прибутку.

У другому розділі Наказу затверджується робочий план рахунків, форми обліку на підприємстві, графік документообігу, порядок ведення аналітичного обліку, форми бухгалтерських документів, організацію та порядок проведення інвентаризації, організацію управлінського обліку і контролю, порядок складання звітності. У третьому розділі визначають організаційну структуру служби бухгалтерії, встановлюють відповідальність обліку на підприємстві, порядок призначення і звільнення головного бухгалтера, працівників апарату бухгалтерії, взаємовідносини центральної бухгалтерії з іншими підрозділами підприємства.

Як видно, Наказ - це остання подія в формуванні облікової політики. Йому передують велика робота по визначенню процедур організації та ведення господарського обліку, який повинен відповідати особливостям діяльності підприємства і інтересів його власників. Це потребує вирішення великих організаційних та обліково-аналітичних завдань, встановлення технології послідовності розробки базисного розпорядчого документа про облікову політику, порядок взаємодії між службами, рівнем управління і обліку.

На думку багатьох дослідників, роботу з формування облікової політики необхідно проводити постійно, в процесі функціонування виробничої системи, а не тільки в період підготовки Наказу, оскільки саме облікова політика націлена на вирішення широкого кола питань щодо поліпшення діяльності підприємства.

Облікова політика визначає ідеологію економіки підприємства на тривалий період, дає можливість оперативно реагувати на всі зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик. Облікову політику необхідно розробляти з огляду на положення міжнародних стандартів.

Для обґрунтування облікової політики необхідно враховувати специфіку ведення господарської діяльності, ведення бухгалтерського обліку висококваліфікованими фахівцями, які розробляють оптимальні шляхи господарювання для досягнення великих фінансових результатів.

Застосовуючи методи і принципи облікової політики, підприємство повинно враховувати її подальший вплив на суму витрат і доходів, фінансові результати і суму оподаткованого прибутку, можливість їх коригування.

Література

9. Гнатишин Л. Б. Організація обліку : [навч. посіб.] / Л. Б. Гнатишин, О. С. Прокопишин. – Видавництво «Магнолія», 2006. - 316 с.
10. Кужельний М. В. Організація обліку : [навч. посіб.] / Кужельний М.В. – Київ : ЦУЛ, 2010. – 350 с.
11. Житний П. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 3. – С. 3-10.
12. Верига Ю.А. Облікова політика підприємства : [навч. посіб.] / Верига Ю. А. – К. : ЦУЛ, 2015. – 315 с.
13. Вербицька В. І. Облікова політика підприємства як засіб оптимізації безготівкових розрахунків / В. І. Вербицька, Г. О. Сагретдінова // «Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку»: Матеріали доповідей VI науково-практичної конференції з міжнародною участю (1 листопада 2017 р.) : Збірник. – Х.: Монограф. – 2017. – С. 22-25.
14. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 22.12.2011 р. № 4224-17 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

ДУБИНА М. В., канд. екон. наук, доц.,

ДУБИНА П. В., магістр

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

Кредитна система будь-якої країни є невід'ємною складовою розвитку національної економіки. Окреслена система має здатність продукувати фінансові ресурси, які надаються у позику економічним суб'єктам та дозволяють їм збільшити можливості власного споживання товарів, робіт та послуг. Окреслене активізує економічні процеси в країні і підвищує рівень її економічного розвитку загалом.

Кредитування є одним з основних способів отримання додаткового фінансування в тих країнах, де фондовий ринок є нерозвинутим, а операції з цінними паперами не набули значного поширення. Така ситуація склалася і в Україні. Фактично в нашій державі отримати кредит для невеликих та середніх за розмірами підприємств є єдиним способом залучення додаткового фінансування для власної діяльності. Великі корпорації, використовуючи більші фінансові можливості, мають змогу виходити на міжнародні фінансові ринки і таким чином залучати додаткові кошти у власну діяльність. Проте, для України такі випадки поки є поодинокими, а окреслені процеси не набули масового характеру.

Саме вище окреслене дає підстави стверджувати про вагомую роль кредитної системи у розвитку національного господарства України, що підвищує цікавість до проведення наукових досліджень такої системи з боку вчених.

Необхідною умовою ефективної організації кредиту як форми економічних відносин і невід'ємного елементу процесу розширеного відтворення є функціонування кредитної системи, яка опосередкує весь механізм суспільного відтворення і служить міцним фактором концентрації виробництва і централізації капіталу, сприяє швидкій мобілізації тимчасово вільних грошових коштів економічних суб'єктів та їх використанню у межах національного господарства країни.

Сутність кредитної системи може бути виражена через застосування двох концептуальних підходів до дослідження її змісту:

1) функціональний – за якого кредитну систему розглядають як сукупність кредитних відносин, форм кредиту і методів кредитування;

2) інституційний – згідно з яким під кредитною системою розуміють сукупність кредитних установ, які здійснюють свою діяльність у межах національної економіки.

Частіше у науковій літературі використовують другий підхід, що характеризує форму організації кредитних відносин у суспільстві через кредитні установи, які акумулюють вільні кошти й надають їх у позику. Досить часто кредитні установи не залучають кошти фізичних та юридичних осіб, а надають позики своїм клієнтам за рахунок власних ресурсів або залучених кредитних ресурсів, що отримують від інших фінансових установ (рис. 1).

КРЕДИТНА СИСТЕМА (КС)		
КС опосередкує весь механізм суспільного відтворення і служить міцним фактором концентрації виробництва і централізації капіталу, сприяє швидкій мобілізації тимчасово вільних грошових коштів економічних суб'єктів та їх використанню у межах національного господарства країни		
підходи до визначення сутності КС		
<i>функціональний</i>		<i>інституційний</i>
кредитну систему розглядають як сукупність кредитних відносин, форм кредиту і методів кредитування		під кредитною системою розуміють сукупність кредитних установ, які здійснюють свою діяльність у межах національної економіки
інститути кредитної системи		
<i>банки</i>		<i>небанківські фінансово-кредитні установи</i>
<i>центральний банк</i>	<i>комерційні банки</i>	
реалізує грошово-кредитну й валютну політику уряду, здійснює емісію, управляє офіційними валютними резервами, є банком держави та всіх інших кредитних інститутів	безпосередньо забезпечують процес кредитно-розрахункового і фінансового обслуговування економіки, надають відповідні послуги економічним суб'єктам (фізичним особам, підприємствам, організаціям та установам, включаючи самі банки)	зосереджують свою діяльність на окремих, як правило, невеликих сегментах ринку фінансових послуг, функціонують для певного типу клієнтури або пропонують відносно вузький спектр можливих послуг; заповнюють ті ніші, які з тих чи інших економічних або нормативно-правових причин залишаються поза увагою банківських установ

Рис. 1 – Сутність та складові кредитної системи

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 3-6]

Кредитна установа – фінансова установа, яка відповідно до Закону України „Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” має право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик (стаття 1 закону) [7]. Отже, кредитну систему можна розглядати як сукупність кредитних установ, що функціонують у межах національної економіки, виконують свої функції та надають послуги кредитного характеру згідно з нормами чинного законодавства.

Кредитні системи різних країн різняться за конкретним складом інститутів, але мають спільні риси у своїй структурі.

За загальною структурою всі інститути кредитної системи поділяються на дві основні групи (рис. 2):

1) банки;

2) небанківські фінансово-кредитні установи (спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, парабанківські посередники), серед яких прийнято виділяти кредитні спілки, ломбарди, фінансові компанії, страхові компанії, тобто загалом всі організації, що надають кредитні послуги і не є банківськими установами. Зазначимо, що спектр видів парабанківських посередників значно ширше, хоча не всі вони є елементами кредитної системи. Зокрема, за особливостями законодавства багатьох країн світу до таких структур відносяться страхові компанії та недержавні пенсійні фонди, які є парабанківськими посередниками, але не являються учасниками кредитної системи [1;2].

Основною ланкою кредитної системи у більшості країн є *банківські установи*, яким належить ключова роль у кредитно-фінансовому обслуговуванні економіки. До них прийнято відносити:

1) *центральний банк*, що реалізує грошово-кредитну й валютну політику уряду, здійснює емісію, управляє офіційними валютними резервами, є банком держави та всіх інших кредитних інститутів;

2) *комерційні банки*, що безпосередньо забезпечують процес кредитно-розрахункового і фінансового обслуговування економіки, надають відповідні послуги економічним суб'єктам (фізичним особам, підприємствам, організаціям та установам, включаючи самі банки) Сукупність різних банківських установ, які функціонують у країні, утворює *банківську систему*, яка у свою чергу є складовою частиною кредитної системи [6].

Сукупність *небанківських фінансово-кредитних установ (парабанківських установ)* складає парабанківську систему, яка відрізняється від банківської тим, що зосереджує свою діяльність на окремих, переважно, невеликих сегментах ринку фінансових послуг, функціонує для певного типу клієнтів або пропонує відносно вузький спектр можливих послуг. Діяльність парабанківських установ дає змогу заповнити ті ніші, які з тих чи інших економічних або нормативно-правових причин залишаються поза увагою банківських установ, але при цьому є незадоволений попит на певні види фінансових послуг.

В Україні на сьогодні вже сформована національна кредитна система, яка включає в себе Національний банк України та низку кредитних установ, до складу яких варто віднести, насамперед, банківські установи – є найголовнішими кредиторами української економіки та сукупність парабанківських кредитних установ – фінансові компанії, ломбарди, кредитні спілки. Лізингові, факторингові та суто кредитні компанії за діючих українським законодавством прийнято відносити до фінансових компаній.

Для оцінки сучасного стану кредитної системи України реалізовано аналіз функціонування основних кредитних установ, до числа яких віднесено банки, кредитні спілки, ломбарди, юридичні особи-лізингодавці та фінансові компанії. З'ясовано, що найбільшими кредиторами національної економіки України є комерційні банки, які надали у 2016 році позик на загальну суму 554,64 млрд. грн. Також в Україні активно розвиваються фінансові компанії, ломбарди та юридичні особи-лізингодавці, проте, кредитні спілки перебувають у кризових умовах функціонування і поступово їх кредитна активність зменшується.

Загалом на кредитну систему України значний вплив здійснили дві кризи: фінансово-економічна 2008 року та економічна 2013-2014 років. 2008 рік кардинально змінив ситуацію на кредитному ринку країни, знизилася активність банків, кредитних спілок, проте, активізували свою роботу ломбарди та фінансові компанії, які змогли знайти шляхи активного розвитку протягом 2008-2016 років.

На сьогодні в Україні банківське кредитування стримується низкою внутрішніх та зовнішніх чинників, що позитивно вплинуло на зародження та розбудову системи інших кредитних установ, які змогли знайти свою нішу у межах кредитної системи країни, а саме, в наданні позик фізичним особам. Проте, дефіцит кредитних ресурсів негативно впливає на

діяльність суб'єктів господарської діяльності, які не мають альтернативи банківським кредитам у сучасних економічних умовах. Активізація кредитування підприємств, насамперед, реального сектору економіки, вимагає розробки зваженої та узгодженої між державними органами та банківським сектором політики щодо надання позик з одночасним забезпеченням стабільності функціонування кредитної системи та унеможливлення повтору подій 2008 року.

Список літератури

1. Дубина М.В. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України / М.В. Дубина, Я.В. Жарій // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2007. – № 29. – С. 162-171.

2. Механізм формування системи парабанківських посередників на фінансовому ринку в контексті забезпечення економічної безпеки України: монографія / С.М. Шкарлет, О.І. Гонта, В.Г. Маргасова, М.В. Дубина. – Чернігів: ЧНТУ, 2014. – 272 с.

3. Орлюк О. П. Банківська система України. Правові засади організації / О. П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 240 с.

4. Петрук О.М. Банківська справа: навчальний посібник /О.М. Петрук. – К.: Кондор, 2004. – 461 с.

5. Показники банківської системи [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного Банку України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

6. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]/Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

7. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]/Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=2664-14>.

СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ

ЖИГАР Н. М. канд. екон. наук

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Соціальне страхування виникло в часи формування організованого класу найманих працівників та базується на понятті соціального ризику. Головною відмінністю соціального страхування від колективної взаємодопомоги минулих часів є те, що соціальне страхування завжди наперед визначає ймовірність настання самої події, що страхується та розмір можливої шкоди, що завдається, взаємодопомога надається тільки після настання певної події та визначення розміру шкоди, що заподіяна.

Соціальне страхування є механізмом реалізації соціальної політики держави, основою організації соціального захисту населення. Воно є системою правових, економічних та організаційних заходів, що покликані компенсувати окремі види соціальних ризиків.

Причинами впровадження соціального страхування є: наявність непрацездатних членів країни, які через конкретні обставини не приймають участі в суспільно-корисній праці, а тому, не спроможні підтримувати свій життєвий рівень за рахунок заробітної плати та наявність працездатних громадян, що позбавлені можливості або не мають бажання самореалізуватися.

З точки зору проф.а П. І. Шевчука соціальне страхування – це „можливість реалізації права конституції громадян на матеріальне забезпечення своєї старості, матеріальне забезпечення на випадок часткової або повної втрати працездатності внаслідок каліцтва чи

професійного захворювання, на випадок втрати годувальника чи на випадок безробіття”[3, 126].

Але ми вважаємо, що це визначення не дуже розгорнуте і потребує певної конкретизації. З нашої точки зору: „соціальне страхування” – це форма соціального захисту економічно активного населення від різних ризиків, що забезпечить їм повну фінансову стабільність у їхній діяльності, де існують ризики, пов’язані з втратою роботи, захворюванням, каліцтвом на виробництві та стабільною пенсією на основі колективної солідарності відшкодування збитку.

Функції соціального страхування наступні [4, с. 127]:

- формування грошових фондів, з яких компенсуються втрати, пов’язані з утриманням непрацездатних осіб, які з огляду на обставини не беруть участі у трудовому процесі;
- забезпечення чисельністю та структурою трудових ресурсів;
- скорочення розривів між рівнями матеріального забезпечення працюючих та непрацюючих громадян;
- сприяння вирівнювати життєві рівні представників різних соціальних груп суспільства, не залучених до трудового процесу.

Ми пропонуємо ввести ще наступні функції до загальноприйнятих:

- державна гарантія дотримання прав застрахованих осіб на захист від соціальних ризиків страховок і виконання зобов’язань по обов’язковому соціальному страхуванню незалежно від фінансового стану страхувальника;
- автономність фінансової системи обов’язкового соціального страхування.

Перша функція необхідна, так як в Україні сформувалася досить велика кількість приватних страхових компаній, які в першу чергу працюють для отримання власного прибутку. Потрібно, щоб держава контролювала гарантію дотримання прав застрахованих осіб на захист від соціальних ризиків.

Другу функцію необхідно ввести так як потрібне розмежування фінансової системи обов’язкового соціального страхування від загальної фінансової системи. Це допоможе краще розподіляти кошти, які будуть поступати у фінансову систему обов’язкового соціального страхування.

В системі соціального захисту населення найважливішим елементом виступає соціальне страхування, в яке входить пенсійне, медичне, страхування від безробіття і від нещасних випадків на виробництві. В розвинутих країнах Заходу медичне і пенсійне страхування здійснюється шляхом утримання із заробітної платні і прибутку в однаковому розмірі. В США, наприклад, з цієї метою із заробітної платні найманих працівників утримується 7,5%. В Швеції соціальні функції фінансуються повністю за рахунок держави. В Японії платежі на соціальне страхування складають 7% середньої зарплати працівника.

Розмір виплат допомоги по безробіттю залежить, по-перше, від тривалості періоду безробіття, по-друге, від специфічних умов тієї або іншої країни. В першому випадку максимальні суми виплат (від 50 до 70% середньої зарплати) виплачуються в перші місяці безробіття протягом певного періоду. Далі суми виплат зменшуються.

В другому випадку береться в увагу період зайнятості, трудовий стаж, фізична придатність до праці, час надання допомоги і ін. Так, в Німеччині трудовий стаж повинен складати не менше 6 місяців зайнятості протягом 3-х років і не менше 10 тижнів протягом останнього року перед втратою роботи. У Франції такою умовою є робота протягом 150 днів за рік і 91 день страхування. У Великобританії береться в увагу тільки виплата внесків до фонду страховки: протягом року їх повинно бути 26.

Як показує досвід розвинутих країн, наявність збалансованих систем соціального страхування і соціального забезпечення як базових елементів соціального захисту населення і всього населення розширює і закріплює трудові ресурси країни, підсилює національний потенціал економічного зростання, є необхідною умовою проведення реформ, а також сприяє політичній і економічній стабілізації суспільства.

Література

1. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків. Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш. – 2012. – 570с.
2. Страхова справа. – К.: - 2013. – 95с. С. 68.
3. Шевчук П. І. Соціальна політика та соціальна безпека. Навчальний посібник.— Львів: Вид-во ЛРІДУ УАДУ, 2013.— 178 с.
4. Шумелда Я. Страхування. – Тернопіль: 2013. – 260 с.

АНАЛІЗ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНІ

ЖИРЯДА Х. В., студентка

Науковий керівник: ЖАВОРОНОК А. В., асистент

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

Перспективи кожної сучасної країни пов'язані зі зростанням кількості суб'єктів малого та середнього бізнесу в загальній структурі економіки. Адже розвиток даного сектору дає можливість збільшити зайнятість населення, забезпечити поповнення бюджетів і в кінцевому результаті – підвищити конкурентоспроможність економіки в цілому.

Одним із найвагоміших важелів втручання держави в соціально-економічні процеси є податки. Вони відіграють важливу роль в економічному розвитку країни, оскільки є основним джерелом дохідної частини її бюджету.

В умовах ринкових відносин значну роль відіграє показник рівня податкового навантаження, який формує умови фінансово-економічного розвитку як окремого підприємства, так і держави в цілому і визначається сукупністю усіх податкових платежів кожного підприємства, галузі, регіону і країни.

Багато вчених, таких як: Е. Селігман, К. Брауер, П. Гензель, П. Мікеладзе, А. Соколов, К. Шмельов, досліджували питання податкового навантаження та його вплив на економічну активність суб'єктів господарювання. Теоретичні основи сучасних наукових підходів до визначення оцінки важкості податкового навантаження в Україні, причин та наслідків його нерівномірного розподілу між суб'єктами господарювання закладені в роботах вітчизняних економістів: В. Андрущенко, В. Вишневського, І. Луніної, А. Соколовської, В. Федосова, Л. Шаблистої та ін. Проте спеціальних досліджень з питань податкового навантаження в Україні, незважаючи на дискусійний характер багатьох аспектів цієї проблеми, дуже мало.

Податкове навантаження – це частина доходу фізичних і юридичних осіб, що перерозподіляється через державний бюджет. Даний показник можна регулювати не тільки збільшенням або зменшенням ставок податків, але й за допомогою податкових пільг для окремих суб'єктів господарської діяльності.

Обчислення рівня податкового навантаження є спірним питанням на протязі довгого часу. Адже його можна розглядати як збоку окремого суб'єкта господарювання, так і зі сторони економіки держави загалом. На нашу думку, для збільшення доходів держави від податкових надходжень, необхідно зменшити податковий тиск на суб'єкти господарювання, що дозволить збільшити кількість платників податків та розширити податкову базу. Однак, з іншого боку, зниження ставок податків може завдати значної шкоди економіці. Наприклад, незважаючи на масштабне зниження податкових ставок в США, у вісімдесятих роках різко зріс дефіцит державного бюджету, а норма заощаджень у розпал «рейганоміки» становила всього 3,9% (найнижчий рівень серед промисловорозвинених країн) [1].

В Україні дана проблема загострюється тим, що значна частина економічно активних суб'єктів господарювання знаходиться в тіні, а повне податкове навантаження несе лише незначна частка економічно активного населення держави. У зв'язку з цим для побудови ефективної податкової системи необхідно не лише досліджувати рівень податкових ставок,

але й забезпечувати передусім порядок у встановленні та введенні в дію податків, дотриманні прав і обов'язків платників податків, удосконалювати не лише самі податки, а й механізм та техніку оподаткування, ефективну узгодженість та взаємодію всіх елементів системи оподаткування.

Таким чином, визначення оптимального розміру податкового навантаження є одним з важливих завдань держави і потребує значної уваги. Саме тому нами проаналізовано рівень загального податкового навантаження в Україні за 2011-2016 роки на основі головних макроекономічних показників розвитку держави, отриманих з офіційного сайту Державної фіскальної служби України (табл. 1) [3].

Таблиця 1 – Аналіз основних макроекономічних показників розвитку України за 2011-2016 роки

Показники	Роки					
	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.
Податкові надходження, млрд. грн.	334,692	360,567	353,968	367,511	507,636	634,403
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	398,553	445,525	442,742	456,067	652,031	781,521
ВВП, млрд. грн.	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	2429,9
Рівень загального податкового навантаження, %	32,4	33,1	32,7	30,1	28,3	21,6

На основі наведених даних, можемо зробити висновки:

- 1) протягом 2011 – 2014 років такі показники як податкові надходження, доходи зведеного бюджету, ВВП змінювались не значною мірою;
- 2) значний ріст вказаних показників спостерігається в 2015-2016 роках;
- 3) рівень загального податкового навантаження зменшився значною мірою в 2016 році.

В загальному можемо зробити висновок, що чіткої тенденції щодо рівня податкового навантаження в Україні за аналізований період немає. До 2012 р. він зростає незначними темпами, після – спадає в середньому на 1-2%, а в 2016 р. – майже на 7%, порівняно з попереднім періодом.

Для кращого наочного сприйняття отриманих результатів дослідження, представимо дані показника рівня загального податкового навантаження за 2011-2016рр. у вигляді графіка (рис. 1).

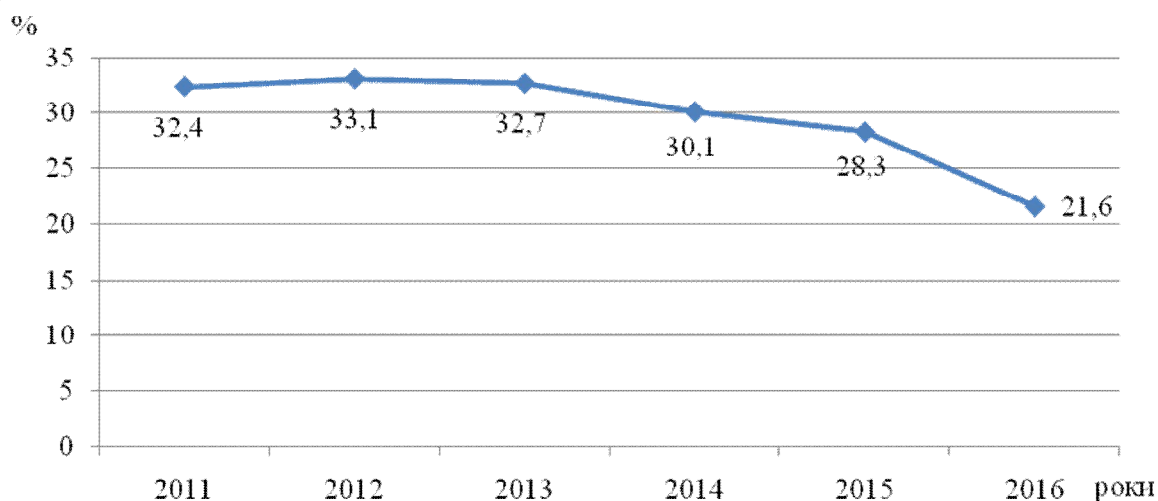


Рис. 1. Динаміка показника рівня загального податкового навантаження в Україні

Дані, необхідні для визначення податкового навантаження в Україні за 2017 році наразі відсутні. Однак згідно результатів за перші три квартали 2017 року можна зробити висновки, що основні макроекономічні показники розвитку держави і показник рівня загального податкового навантаження в порівнянні з попереднім 2016 роком не зазнають значних змін [3].

Таким чином, аналіз динаміки рівня податкового навантаження в Україні свідчить про важливість даного показника, адже він визначає орієнтири держави на проведення соціально-економічної політики. Реформуючи податкову систему України, необхідно звернути увагу на можливість зниження податкового тиску за рахунок удосконалення в сфері розподілу та перерозподілу ВВП.

Дослідники вважають, що оптимальний рівень податкового навантаження складає 41 – 42% ВВП [4]. Однак, необхідно також звертати увагу на частку податків, що повертається населенню при перерозподілі доходів бюджету. В Україні даний показник не перевищує 30%, в той час як в інших країнах він становить понад 50 – 60% [2].

Отже, на сьогоднішній день економічна ситуація в Україні є досить складною, тому і податкова система є досить нестабільною. Для досягнення оптимального рівня оподаткування необхідно провести низку податкових реформ, які могли б змінити становище на краще і задовольнили б як державу, так і кожен суб'єкт господарювання як окрему економічну одиницю. Адже на даний момент податкова система України побудована таким чином, що в країні великий рівень тінізації економіки, утримування від сплати податків та зборів, стримування розвитку економіки, а також погіршення інвестиційного клімату країни. З даної ситуації є два виходи:

- 1) зниження податкового тиску і компенсація недоотримань до бюджетів за рахунок збільшення кількості платників, розширення бази оподаткування;
- 2) збільшення податкового навантаження в комплексі зі збільшенням тієї частини податків, яка повертається населенню при перерозподілі доходів бюджету.

Список літератури

1. Антонова О. В. Податкові системи зарубіжних країн [Електронний ресурс] / О. В. Антонова. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://epi.cc.ua/uroven-nalogooblojzeniya-mirovoy.html>.
2. Крисоватий А. І. Домінанти гармонізації оподаткування : національні та міжнародні вектори : [монографія] / А. І. Крисоватий, В. А. Валігура. – Тернопіль : Підручник і посібник, 2010. – 248 с.
3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>.
4. Сибірянська Ю. В. Нова модель податкової системи України : перерозподіл податкового навантаження [Електронний ресурс] / Ю. В. Сибірянська, М. Б. Кондратенко // БізнесІнформ. – 2014. – № 7. – С. 276-283. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2014_7_50.pdf.

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

КАЛЬЧЕНКО О. М., канд. екон. наук, доц.
Чернігівський національний технологічний університет

Фінансове планування є невід'ємним елементом фінансового менеджменту, однією з його ключових функцій, що забезпечує збалансованість між всіма ресурсами, процесами та результатами фінансово-господарської діяльності та без реалізації якої процес фінансового управління не може здійснюватися на достатньо високому рівні. Фінансове планування виконує інтеграційну роль в процесі управління та забезпечує фінансове обґрунтування

загальної стратегії підприємства, включаючи фінанси, виробництво, маркетинг, управління персоналом тощо.

В умовах трансформації економіки України необхідність фінансового планування на підприємствах визначається обмеженістю матеріальних та фінансових ресурсів, високим рівнем ризиків та нестабільністю зовнішнього середовища, посиленням конкуренції, новими підходами до управління, необхідністю координації діяльності підрозділів підприємства та іншими факторами.

Впровадження ефективної системи фінансового планування на сучасних підприємствах дозволяє раціонально розподіляти обмежені фінансові ресурси, сприяє досягненню високих фінансових результатів, фінансової стійкості та рівноваги, успіху на ринку, розширенню матеріально-технічної бази, вирішенню питань соціального характеру та матеріального стимулювання працівників.

Сучасне фінансове планування повинно поєднувати позитивний досвід командно-адміністративної системи планування, потужну зарубіжну теорію і практику та новітні напрацювання в даній сфері, що диктуються мінливими умовами сьогодення.

Більшість українських і зарубіжних вчених відводять фінансовому плануванню одне з ключових місць і в плануванні господарської діяльності і в управлінні підприємством в цілому. Вчені по різному трактують сутність дефініції «фінансове планування». Так, деякі автори розглядають фінансове планування у вузькому аспекті, як процес складання прогностичної фінансової звітності. Безумовно зазначений аспект є вагомим складовим фінансового планування, але недоречно ототожнювати ці два поняття, адже прогнозування не відображає весь зміст і значення планування.

Інші науковці дають більш широке визначення, розуміючи під фінансовим плануванням діяльність, що пов'язана з управлінням фінансами підприємств та його фінансовими ресурсами. В окремих працях автори визначають фінансове планування як процес розробки фінансових планів, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії у плановому періоді.

Таким чином, фінансове планування це вид управлінської діяльності, що пов'язана з плануванням залучення та використання фінансових ресурсів для реалізації фінансових цілей підприємства, яка реалізується в процесі розробки фінансових планів, що охоплюють всі аспекти діяльності підприємства та забезпечують реалізацію фінансової стратегії і тактики у певний період часу.

Економічна обґрунтованість і ефективність заходів, що розробляються і які спрямовані на досягнення цілей підприємства, визначають ключову роль фінансового планування у системі планування діяльності підприємства. Необхідність та актуальність фінансового планування на підприємстві на сьогодні вже не заперечується, адже воно дозволяє використовувати сприятливі можливості в умовах швидкозмінної ринкової кон'юнктури, оптимізувати розподіл фінансових ресурсів, вчасно виявляти фінансові проблеми, забезпечувати керівництво необхідною фінансовою інформацією, стимулювати управлінську діяльність, координувати дії всіх служб та структурних підрозділів, найбільш повно забезпечувати реалізацію всіх форм фінансових відносин підприємства тощо.

Значення фінансового планування для підприємства полягає в тому, що воно утілює вироблені стратегічні цілі в конкретні фінансові показники, надає можливості визначення життєздатності фінансових проектів, служить інструментом підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності [3].

Оскільки фінансове планування є кінцевим етапом планування в цілому, то саме воно оцінює в грошовому виразі доцільність запропонованого майбутнього порядку роботи підприємства, коригує перелік заходів у інших (попередніх) елементах планування (план продажу, план виробництва, маркетинговий план, кадровий план тощо). Фінансове планування виходить з цілей ризик-менеджменту, ресурсного потенціалу і поточних фінансових можливостей підприємства [2].

Наразі підприємства самі зацікавлені в тому, щоб реально уявляти своє фінансове становище сьогодні на найближчу перспективу: по-перше, для досягнення успіху у своїй господарській діяльності; по-друге, для задоволення потреб підприємства у фінансових ресурсах, по-третє, для своєчасного виконання зобов'язання перед бюджетною системою, державними позабюджетними фондами, банками та іншими кредиторами. У цих цілях доцільно заздалегідь визначати доходи і витрати, прибуток, враховувати наслідки інфляції, зміни ринкової кон'юнктури, можливого порушення договірних зобов'язань партнерами тощо.

Таким чином, фінансове планування дозволяє розв'язати ряд фінансово-господарських проблем підприємства:

- забезпечення господарської діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- зростання обсягів прибутку та показників рентабельності і забезпечення фінансової стійкості на перспективу;
- контроль над здійсненням витрат в процесі виробничо-господарської діяльності;
- забезпечення збалансованості доходів та видатків підприємства шляхом їх прогнозування;
- прогнозування місця і конкурентоспроможності підприємства та його продукції на ринку,
- комплексний аналіз фінансового стану та всіх сфер діяльності підприємства;
- контроль над інвестиційною діяльністю, фінансовим станом підприємства, його фінансовою стійкістю і платоспроможністю;
- підвищення ефективності кількісної оцінки запланованих результатів та досягнутих цілей;
- регулювання фінансових взаємовідносин з кредитними установами, бюджетом та іншими контрагентами;
- підвищення координації та ефективності роботи фінансово-економічних підрозділів та бухгалтерії.

На сучасному етапі розвитку процес організації фінансового планування на українських підприємствах має свої недоліки:

- недосконалість ґрунтовних методологічних засад стратегічного фінансового планування щодо аналізу та врахування впливу чинників зовнішнього середовища та практичних способів їх реалізації;
- неможливість та неефективність практичної реалізації стратегічних фінансових планів через нестабільність економічних умов;
- орієнтація більшості підприємств виключно на поточне і оперативне фінансове планування;
- неузгодженість рівнів фінансового планування між собою та планових рішень оперативного і поточного планування зі стратегічною метою;
- неврегульованість на законодавчому рівні питань фінансового планування на підприємствах;
- форми більшості планово-економічних документів незручні для фінансового аналізу;
- орієнтація фінансового планування на прогнозування форм фінансової звітності;
- неврахування творчих аспектів при прийнятті фінансових рішень у процесі фінансового планування.

Основними стримуючими факторами [1], що обмежують використання фінансового планування на підприємствах є: високий ступінь невизначеності на ринку; обмежені фінансові можливості багатьох підприємств для здійснення фінансового планування; недосконала нормативно-правова база з питань фінансового планування та нестабільність фіскальної політики держави; складності у визначенні стратегічних цілей; недоліки існуючої системи управлінського обліку; недостатній рівень розвитку інформаційних технологій; відсутність кваліфікованих кадрів, обізнаних із сучасними методами планування та інші.

Отже, на процес фінансового планування впливає ряд чинників, які знижують його ефективність та можуть викликати багато труднощів. Але, дотримуючись основ і принципів фінансового планування можна досягти найбільшої ефективності в процесі фінансового управління діяльністю підприємств. Процес фінансового планування повинен мати риси системності та постійності, ясності, повноти та своєчасності.

Нова якість фінансового планування на підприємствах, що обумовлена сучасними тенденціями економічного розвитку, складністю та різноманіттям новітніх методів планування, прискоренням процесів складання фінансових планів вимагає більш ефективного використання інформаційних технологій та програмного забезпечення. Без ефективного фінансового планування на сучасному підприємстві не можливо досягти високих темпів розвитку, максимальної ефективності виробничо-господарської діяльності та зростання фінансових результатів і рентабельності у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. *Жовновач Р. І.* Планування діяльності підприємства / Р. І. Жовновач // *Фінанси України.* – 2004. – № 1. – С. 21-27.
2. *Оганян М.Ш.* Совершенствование системы финансового планирования и контроля в организациях: автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / М.Ш. Оганян. – Екатеринбург, 2014. – 26 с.
3. *Степура В.В.* Ієрархічні рівні фінансового планування / В.В. Степура // *Вісник Хмельницького національного університету.* – 2011. - № 2. - Т. 2. – С. 119-123.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА ФОНДОВИХ БІРЖАХ

КЛИМЕНКО К. В., канд. екон. наук
ДННУ «Академія фінансового управління»

Забезпечення економічного зростання шляхом підвищення конкурентоспроможності українського фінансового ринку, створення сприятливих умов як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів через механізми фондового ринку є пріоритетним завданням держави на нинішньому етапі.

Діяльність ринку цінних паперів є важливою складовою фінансово-економічної системи держави. Проте, дослідження продемонструвало, що рівень розвитку вітчизняних фондових бірж наразі є незадовільним. Це проявляється у низці проблем, серед яких: низький рівень ліквідності, недостатня капіталізація ринку, наявність проблем захисту прав акціонерів та інвесторів, недосконалість нормативного регулювання та податкового стимулювання, непрозорість ринку, відсутність біржової культури, недостатня кількість професіоналів. Незважаючи на це, існує потужний потенціал розвитку українського ринку цінних паперів та фондових бірж.

Вирішити вищезазначені проблеми можливо за умови адекватного державного регулювання, результатом якого повинен стати розвиток біржової культури в країні, переорієнтація підприємств з ринку банківських продуктів на залучення фінансових ресурсів на фондовому ринку, залучення іноземних інституційних інвесторів, розширення асортименту біржових інструментів, розвиток нових технологій біржової торгівлі тощо [1].

Без становлення ефективного біржового ринку цінних паперів в Україні, розраховувати на стрімкий економічний розвиток не варто. Внутрішніх ресурсів для економічного розвитку наразі недостатньо, а для іноземних інвесторів діяльність фондових бірж є своєрідним (інтегрованим, консолідованим) показником якості економічних трансформацій.

Так, нещодавно Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) на засіданні, яке відбулось 15 лютого 2018 року, схвалила нову редакцію двох нормативно-правових актів, які регламентують торгівлю цінними паперами на фондових біржах – Положення про функціонування фондових бірж [2] та Положення про порядок реєстрації змін до правил фондової біржі [3].

Новації спричинені останніми змінами законодавства, зокрема, прийняттям Закону України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів (№2210-VIII) та Закону України про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні (№2164-VIII).

Перш за все, слід звернути увагу на такі нововведення, які будуть запроваджені для учасників ринку капіталу та емітентів цінних паперів, а саме:

- фондові біржі зобов'язані письмово повідомляти емітентів про внесення їх цінних паперів до біржового списку, у разі якщо ініціатором такого внесення виступає не емітент;
- емітенти, цінні папери яких включені до біржового списку, зобов'язані повідомляти фондову біржу про дату оприлюднення на власному веб-сайті календарного плану розкриття ними інформації (в тому числі розміщення у Загальнодоступній інформаційній базі даних НКЦПФР, на власному веб-сайті або через інформаційного агента регульованої інформації, та іншої інформації, яка повинна оприлюднюватись відповідно до законодавства);
- фондові біржі зобов'язані перевіряти оприлюднення емітентами, цінні папери яких допущені до торгів на такій фондовій біржі, календарного плану розкриття інформації;
- фондові біржі зобов'язані здійснювати аналіз розміщених емітентами даних у Загальнодоступній інформаційній базі даних НКЦПФР, зокрема за такими вимогами: складання фінансової звітності відповідно МСФЗ, створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером і у складі не менше двох осіб (крім інститутів спільного інвестування та недержавних пенсійних фондів), тощо [4];
- фондові біржі зобов'язані виключити з біржового списку емітента, який не оприлюднив на власному веб-сайті календарного плану розкриття інформації до 31 січня кожного року;
- до біржового списку фондової біржі не може бути включений та перебувати там емітент – приватне акціонерне товариство, кількість акціонерів якого не перевищує 100 осіб та в статуті якого передбачено переважне право його акціонерів на купівлю акцій, що пропонуються їх власником до продажу третій особі [4].

Відтепер буде запроваджено лише один рівень лістингу, причому вимоги щодо внесення та перебування цінних паперів у лістингу будуть відповідати вимогам, які раніше застосовувались до другого рівня.

Фондові біржі повинні письмово повідомити емітентів, цінні папери яких на дату набуття чинності змін до Положення про функціонування фондових бірж знаходяться у біржовому списку, про необхідність до 1 січня 2019 року привести свою діяльність у відповідність до встановлених умов щодо перебування цінних паперів у біржовому списку.

Всі емітенти, цінні папери яких включені до біржового реєстру станом на 1 січня 2019 року, повинні мати дійсний проспект цінних паперів, тобто такий, що відповідає новим вимогам законодавства і який зареєстрований в НКЦПФР [4].

Новації Положення про порядок реєстрації змін до правил фондової біржі стосуються запровадження в обіг на фондовій біржі деривативів.

З метою збільшення прозорості торгівлі зазначеними фінансовими інструментами Комісія розширює обґрунтування, яке біржі подаватимуть у такому випадку. Відповідно до оновленої редакції документу обґрунтування повинно містити:

- опис базового активу, надійність, якість та доступність джерел даних, на підставі яких встановлюється ціна виконання контракту;
- аналіз динаміки ціни базового активу за попередні 1- 3 роки (у разі наявності);
- оцінку відповідності фінансового інструменту потребам ринку та клієнтів;

– інформацію щодо програмного продукту і технічних засобів, які будуть використовуватись при укладанні та виконанні деривативів, або інформацію про заплановані заходи та строки розробки чи придбання програмного продукту і технічних засобів [4].

Всі ці зміни сприятимуть підвищенню прозорості біржової торгівлі, відповідальності фондових бірж, покращенні якості розкриття інформації емітентами та відповідно більшій поінформованості інвесторів.

Список використаних джерел

1. Заславська О. І. Проблеми та перспективи розвитку фондових бірж в Україні / О. І. Заславська // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 2. – С. 310-315

2. Положення про функціонування фондових бірж: Рішення НКЦПФР від 22.11.2012 № 1688 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2082-12>

3. Положення про порядок реєстрації змін до правил фондової біржі щодо запровадження в обіг на фондовій біржі деривативів: Рішення НКЦПФР від 04.08.2009 № 884 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0818-09>

4. Фондові біржі готуватимуться до запровадження нових фінансових інструментів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/2018/02/19/fondov-brzh-gotuvatimutysya-do-zaprovadzhennya-novih-fnansovih-nstrumentv/>

ПРО СУТНІСТЬ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ

КОВАЛЬОВА Т. В. канд. екон. наук, доц.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Гроші, як одне з найдавніших явищ у житті суспільства, у господарській діяльності підприємств приймають участь у готівковій та безготівкових формах. Сучасний розвиток електронної торгівлі, збільшення кількості інтернет-магазинів та інтернет-аукціонів як у світі так і в Україні дав поштовх до появи та розвитку електронних грошей. Поява цих грошей є об'єктивним процесом, який пов'язаний з новими незадоволеними потребами і підвищеними вимогами до ефективності та надійності платежів. Саме вони забезпечують миттєвість розрахунків та стирають регіональні обмеження у проведенні розрахунків. Усвідомлення феномену електронних грошей в Європі на офіційному рівні відбулося в 1994 році [1]. Незважаючи на розповсюдження цієї форми розрахунків як у світі, так і в нашій країні, значна кількість як науковців, так і практиків, до кінця не розуміє сутності електронних грошей, що в свою чергу, гальмує використання цієї форми грошей. Вагомий внесок у дослідження проблемних питань трактування поняття «електронні гроші» внесли такі вчені: М. Савлук, А. Беліч, Д. Коптюбенко, В. Міщенко, С. Овсейко, А. Мороз, Є.І. Платонов, В.А. Кузнецов, В. Кравчук, Д. Науменко, А. Глибовець та ін. Представники фундаментальної економічної науки не дійшли єдиної думки щодо сутності електронних грошей і тієї ролі, яку вони відіграватимуть у майбутньому. Відсутність єдиного підходу до визначення поняття «електронні гроші», призвели до того, що у вчених виникає багато невирішених питань стосовно інших аспектів функціонування цих грошей.

Для того, щоб сформулювати сутність будь якого предмету слід врахувати головне, основне, визначальне в предметі, таке що зумовлене глибинними, необхідними, внутрішніми зв'язками й тенденціями розвитку і пізнається на рівні теоретичного мислення. Електронні гроші відрізняються від готівкових тим, що не мають уречевленого вигляду, вони скоріше відносяться до безготівкових. Вони є фідуціарними, тобто в них відсутні власна внутрішня вартість (або вона не співмірна із їх визначеним номіналом). Ми підтримуємо точку зору авторів, які вважають, що ключовою відмінністю електронних грошей від традиційних грошей є те, що вони можуть бути неперсоніфікованим платіжним інструментом (тобто не

потребують ідентифікації власника) та обертаються до певної міри поза межами банківської системи. Точок зору стосовно сутності електронних грошей декілька. Розглянемо деякі з них. Є.І. Платонов та В.А. Кузнецов вважають, що електронні гроші представляють собою платіжний інструмент, який володіє, залежно від схеми реалізації, властивостями як традиційних готівкових грошей, так і традиційних платіжних інструментів (банківських карт, чеків і т.д.): з готівковими грошима споріднює можливість проведення розрахунків обминаючи банківську систему, з традиційними платіжними інструментами – можливість проведення розрахунків в безготівковому порядку через рахунки, відкриті в кредитних організаціях [2]. Ми згодні з цим визначенням в частині того, що електронні гроші є безготівковим платіжним інструментом, але зовсім незгодні, що їх можна прирівнювати до готівкових грошей. Електронні гроші, на відміну від готівкових коштів, які мають уречевлену форму, її не мають. Слід зазначити, що і банківська система не стоїть осторонь від розрахунків електронними грошима. В. Кравчук, Д. Науменко, А. Глибовець вказують: «Електронні гроші-це різновид так званих «фідучіарних» грошей, які відповідають наступним характеристикам: вони повинні виконувати функцію грошей, принаймні, функції міри та еквіваленту вартості та засобу обігу/платежу, а також (як похідну від перших двох) функцію засобу накопичення; вони повинні існувати в електронній формі (непаперовій формі) і відрізнятися від традиційних банківських рахунків та цінних паперів (та інструментів управління ними)» [3, с.8]. Це визначення підкреслює схожість електронних грошей з реальними грошима. Вони, як і реальні гроші виконують функції: міри вартості, засобу обігу, засобу утворення скарбів, засобу платежу. У цьому визначенні не вказана функція світових грошей, яку теж, на наш погляд, виконують електронні гроші. Електронні гроші слід відносити саме до грошей, а не до електронних методів платежу, як трактує це поняття Д. Сальников: «електронні гроші або електронні методи платежу – це різні платіжні механізми, створені з метою здійснення поточних розрахунків споживачами товарів і послуг» [4, с.98]. Це визначення є спрощеним, оскільки характеризує тільки одну із функцій, які виконують електронні гроші

Вікіпедія під електронними грошима розуміє: «електронні гроші (також відомі як е-монеу, е-гроші, електронна готівка, електронні обміни, цифрові гроші, цифрова готівка чи цифрові обміни) — означення грошей чи фінансових зобов'язань, обмін та взаєморозрахунки з яких проводяться за допомогою інформаційних технологій» [5]. Це визначення не розкриває сутності електронних грошей в повному обсязі, оскільки не характеризує їх внутрішній зміст.

Якщо звернутись до трактування електронних грошей у нормативно-законодавчих актах, то українське законодавство та Європейський союз майже однаково розкриває сутність цього поняття. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів» визначає електронні гроші як одиницю вартості, яка зберігається на електронному пристрої, приймається як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формах [6].

Європейський союз при розгляді цього виду грошей зазначив: «Електронні гроші – це грошова вартість, що являє собою вимогу до емітента, яка: а) зберігається на електронному пристрої; б) емітується після отримання грошових коштів в розмірі не меншому ніж об'єм прийнятих на себе зобов'язань; в) приймається в якості засобу платежу не лише емітентом, але й іншими фірмами» [7].

Аналіз літературних джерел та нормативно-правових актів дав можливість нам сформулювати наступне визначення електронних грошей: «Електронні гроші – це специфічні гроші, у яких відсутня власна внутрішня вартість (або вона не співмірна із їх визначеним номіналом), які виконують наступні функції: міри вартості, засобу обігу, засобу утворення скарбів, засобу платежу, світових грошей, зберігаються на спеціальному електронному пристрої і здійснюють свій обіг тільки в електронній мережі». На відміну від інших трактувань, це визначення є більш повним і всеосяжним, оскільки всебічно характеризує предмет дослідження.

Література

1. Padoa-Schioppa T. Report to the EMI Council on Prepaid Cards EMI, 1994 / T. Padoa-Schioppa, R. Reynders - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/prepaidcards1994en.pdf?9fc7b56c72b0b1a42eb60ad5f97fb7d3>.
2. Платонов Е. И. Современная интерпретация понятия „электронные деньги”: модель денежных обязательств / Е. И. Платонов, В. А. Кузнецов // Деньги и кредит. – 2002. – №9. – С. 30-35.
3. Кравчук В, Науменко Д, Глибовець А. Електронні гроші в Україні. / В. Кравчук, Д. Науменко, А. Глибовець. Аналітичний звіт. – К.: Альфа-ПК, 2012. – 64с. http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2012/3_Electronic_Money/E-money_report_APPROVED_2012-10-02_RED2.pdf
4. Сальников Д. Электронные кошельки / Д. Сальников // Банковские технологии. – 1998. – №2. – с. 97-101.
5. Вікіпедія: [Вільна енциклопедія] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D>.
6. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
7. Директива 2009/110/ЄС Європейського Союзу від 16 вересня 2009 р. щодо започаткування та здійснення діяльності установами-емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними, що вносить зміни до Директиви 2005/60/ЄС та 2006/48/ЄС, та скасовує Директиву 2000/46/ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=179(=uk).

ГЕНЕЗА І ЕВОЛЮЦІЯ КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЮ: АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

КОЛЯДА Т. А., канд. юрид. наук, доц., КОЛЯДА І. В., аспірант

*Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

Моментом виникнення комплаєнсу можна вважати початок ХХ сторіччя, а саме у 1906 році у Сполучених Штатах Америки, під час створення FDA – Food and Drug Administration. Це агентство стало регулятором в галузі фармацевтичної та харчової промисловості і розробило правила, що стали обов'язковими для усіх учасників цього ринку.

Натомість, стрімкий поштовх розвитку комплаєнсу починається в 60-70 роках ХХ сторіччя під час «Уотергейтського конфлікту», коли було виявлено чисельні випадки корупції, в тому числі в приватному секторі. Наслідками цих подій стало прийняття Акту про корупцію за кордоном 1977 року (FCPA – Foreign Corrupt Practices Act). FCPA закріпив правила контролю, запровадив вимоги до бухгалтерської та фінансової документації, встановив правила взаємовідносин з державними службовцями [1].

На початку 90 років ХХ сторіччя приймаються Federal Sentencing Guidelines, що містять інструкції по створенню ефективної програми комплаєнс, в тому числі правила етичного регулювання. А в 2004 році ці правила доповнюються положеннями щодо обов'язковості володіння менеджментом основними умовами комплаєнс програм.

Також на початку 2001 року створюється ціла низка контролюючих органів і це призводить до перегляду багатьма організаціями своїх бізнес-стратегій та створенню внутрішніх спеціальних служб. Завданнями новостворених служб стають контроль за дотриманням норм закону та етичних правил, контроль над внутрішньою фінансовою документацією.

В той же час приймається Закон Сарбейнса-Окслі (Sarbanes-Oxley Act) від 30.07.2002

року, відомий також як «Закон про реформу відкритих акціонерних товариств і захист інвесторів» (у [Сенаті США](#)) та «Закон про корпоративну і аудиторську звітність і відповідальність» (в [Палаті представників США](#)), його зазвичай називають Законом Сарбейнса-Окслі. Це [федеральний Закон США](#), який встановив нові або вдосконалені стандарти для всіх американських рад управління [публічними компаніями](#), фірм управління і аудиту.

Законопроект був прийнятий як реакція на ряд [великих скандалів](#), пов'язаних з управлінням справами корпорацій та [бухгалтерською звітністю](#) у таких корпораціях як: [Enron](#), [Tyco International](#), [Adelphia](#), [Peregrine Systems](#) та [WorldCom](#). Ці скандали коштували інвесторам мільярди доларів, коли ціни на акції постраждалих компаній звалилися і потрясли суспільну довіру до національного ринку цінних паперів США [2].

В квітні 2005 року Базельський комітет по банківському нагляду оприлюднив Рекомендації «Комплаєнс та комплаєнс-функції в банках», в якому закріплено: особливий статус служби комплаєнс-контролю в банківських установах; загальні підходи до здійснення комплаєнс-стратегії; врахування специфіки та структури банку при керуванні комплаєнс-ризиками [3].

У 2006 році після чергового корупційного скандалу – справа Siemens, в результаті розслідування якого було з'ясовано, що компанія виплачувала хабарі в ряді держав, приймається рішення про обов'язкове запровадження комплаєнс-служби в транснаціональних корпораціях.

В Європі у 2010 році після довгих дебатів Велика Британія приймає Закон про боротьбу із хабарництвом (UK Bribery Act), положення якого зобов'язує юридичних осіб створювати комплаєнс-служби.

В Україні на підставі Рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду обов'язковість застосування комплаєнс-політики було регламентовано і закріплено Постановою НБУ «Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України» № 98 від 28.03.2007 року в яких закріплено що, внутрішній контроль – це процес, що відбувається на всіх рівнях управління. Він розробляється банком для гарантування досягнення поставлених цілей з питань: ефективності та результативності операцій, здійснених банком; достовірності фінансової звітності; дотримання законодавства та внутрішніх процедур банку. В свою чергу, дотримання внутрішніх процедур (комплаєнс) - необхідність знати, розуміти та дотримуватися всіх вимог законодавства України, нормативів, положень і правил, внутрішніх політик, стандартів та кодексів з питань діяльності банку [4].

Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України, затверджене Постановою Правління Національного банку України № 867 від 29.12.2014 року закріплено термін «комплаєнс» як – дотримання банком законодавчих актів, ринкових стандартів, а також стандартів та внутрішніх документів банку, у тому числі процедур [5].

Крім того у вищезазначеному Положенні закріплено визначення «внутрішній контроль» - заходи (процедури) банку, спрямовані на забезпечення ефективності та результативності здійснення операцій банку, ефективності управління активами і пасивами, ризиками, забезпечення повноти, своєчасності та достовірності ведення бухгалтерського обліку та складання і надання фінансової, статистичної, управлінської, податкової та іншої звітності, запобігання шахрайству, комплаєнс тощо.

Таким чином, сьогодні в Україні починає активно впроваджуватись комплаєнс-контроль і для цього створюється нормативне підґрунтя з особливою акцентуалізацією уваги на провадженні світових та європейських стандартів здійснення комплаєнс-контролю.

Література

1. История комплаєнс за рубежом [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.complianceblog.ru/?p=32>
2. Закон Сарбейнса-Окслі // Википедия свободная энциклопедия:

<https://uk.wikipedia.org/wiki>

3. Basel Committee on Banking Supervision Consultative Document The compliance function in banks // <http://www.bis.org/publ/bcbs103.htm>

4. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України: Постанова Правління НБУ від 28.03.2007 № 98: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0098500-07>

5. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України: Постанова Правління Національного банку України № 867 від 29.12.2014 року : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v08675004/page?text=%EA%EE%EC%EF%EB%E0%BA%ED%F1>

УДК: 336.2

НЕПРЯМІ ПОДАТКИ У СТРУКТУРІ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

КОРОЛЬ О. Ю.

Національний університет «Острозька академія»

Непрямі податки в сучасних умовах відіграють важливу роль у формуванні Державного бюджету України, оскільки вони займають 55% серед доходів бюджету.

Непрямі податки обчислюються на основі цін або фізичних характеристик товарів та послуг, розмір яких безпосередньо не залежить від доходів платника, а визначається за вартісними або кількісними характеристиками здійснюваних ним оподатковуваних операцій [1].

Нині в Україні виділяють три види непрямих податків: податок на додану вартість, акцизний податок та мито.

Тому необхідно дослідити частку кожного виду непрямих податків у структурі доходів Державного бюджету України аби детальніше дослідити значущість кожного виду непрямих податків у формуванні доходів держави та визначити як поводити себе непрямі податки під час криз у 2008 – 2009 рр. та 2013- 2014 рр. (рис. 1).

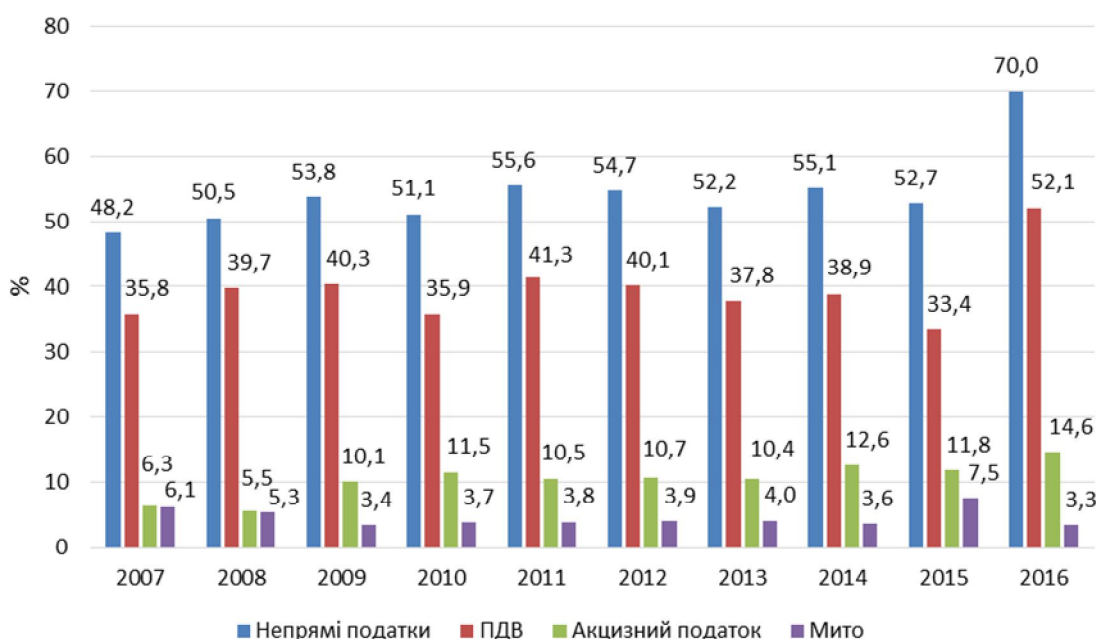


Рис. 1. Непрямі податки у структурі доходів Державного бюджету України за 2007 – 2016 рр.*

*розроблено автором самостійно за даними [2]

Як видно з рис. 1 частки непрямих податків мали висхідний характер, що свідчить про переважання фіскальної функції податків. Досліджуючи структуру доходів Державного бюджету України за 2007 – 2016 рр. відзначимо, що серед непрямих податків найбільшу частку займає податок на додану вартість, на другому місці – акцизний податок і на третьому місці – митні надходження.

Під час кризи у 2008 – 2009 рр. було зростання частки непрямих податків серед доходів бюджету від 50,5% до 53,8%, а саме податку на додану вартість від 39,7% до 40,3% та акцизного податку з 5,5% до 10,1%, але натомість відбулося зменшення митних надходжень з 5,3% до 3,4%. Визначальними факторами, які вплинули на зростання ПДВ, стала ліквідація вексельних схем розрахунків з ПДВ на кордоні, запровадження податкового кредиту та податкових зобов'язань у розрізі контрагентів, а також темпи зростання експортно-імпортних операцій, які вдвічі більші, ніж заклалися у бюджеті. Вказані чинники позитивно вплинули на збір ПДВ у цілому по державі.

Протягом 2010 – 2012 рр. було присутнє зростання всіх видів непрямих податків. Частка ПДВ зросла з 35,9% до 40,1%, митних надходжень з 3,7% до 3,9%, але натомість відбулося скорочення частки акцизного податку з 11,5% до 10,7%. Але у 2011 році було присутнє скорочення частки акцизного податку на 1% та зростання частки митних надходжень на 0,1%, тоді як у 2012 році частка акцизного податку зросла на 0,2% та мита ще на 0,1%.

У 2013 році було вже присутнє скорочення частки непрямих податків, а саме податку на додану вартість на 2,3% та акцизного податку на 0,3%, але натомість відбулося зростання частки митних надходжень ще на 0,1%. На стан надходження ПДВ у 2013 році негативно вплинуло уповільнення темпів зростання економіки України, що призвело до значного скорочення обсягу імпорту товарів та послуг.

Натомість ситуація у 2014 році обрала дещо кращий напрямок розвитку, не зважаючи на макроекономічні шоки у фінансовій системі України, і продемонструвала тенденцію зростання надходжень до бюджету від ПДВ. Також відбулося зростання частки й акцизного податку у доходах Державного бюджету на 2,2%, але відбулося зменшення частки митних надходжень на 0,4%.

У 2015 році відбулося скорочення надходжень від непрямих податків на 2,4%, але вже у 2016 році частка непрямих податків досягнула 70%. Частка податку на додану вартість серед непрямих податків у 2015 році склала 33,4% зменшившись на 5,5% у порівнянні з 2014 роком, а у 2016 році частка податку на додану вартість різко зросла на 18,7%, склавши 52,1%. Частка акцизного податку у структурі доходів державного бюджету України мала тенденцію до зростання, збільшившись на 2,8% у 2016 році, складаючи 14,6%, у порівнянні з 2015 роком.

Частка митних надходжень протягом 2014 – 2016 рр. мала мінливий характер – у 2015 році зросла на 4,0%, склавши 7,5% та скоротилась на 4,2% у 2016 році, склавши 3,3%. Таке скорочення було спричинене зменшенням обсягу імпорту в Україну та повільними темпами виходу на зовнішні ринки.

Прискорене зростання непрямих податків у 2016 році відбулось під впливом інфляційного (податки з вироблених в Україні товарів – ПДВ та акциз) та девальваційного процесу (податки з ввезених в Україну товарів – ПДВ, акциз та ввізне мито), а також завдяки запровадженню у 2016 році ПДВ на операції із зерновими та технічними культурами, операції із продукцією тваринництва, операції з іншою сільськогосподарською продукцією.

Також варто зазначити, що була присутня така тенденція, а саме: якщо у 2010, 2012 – 2013 та у 2015 роках частка ПДВ і зменшилась, то в це й же період зросла частка мита чи акцизного податку, що в свою чергу втримувало непрямі податки лідерами у формуванні дохідної частини Державного бюджету.

Підсумовуючи дослідження структури непрямих податків протягом 2007 – 2016 рр. слід зазначити такі тенденції: найбільші серед непрямих податків приносить податок на додану вартість, що у структурі надходжень непрямих податків в середньому займав 52,1%; у 2016 році зросли надходження від усіх непрямих податків, проте найбільшого росту серед них

набув податок на додану вартість та акцизний податок, але митні надходження натомість скоротились.

Література

1. Мороз С. В. Роль та місце непрямих податків в наповненні Державного бюджету України / С. В. Мороз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bses.in.ua/journals/2016/10-2016/46.pdf>

2. Державна казначейська служба України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: treasury.gov.ua.

УДК 368.91

ЩІЛЬНІСТЬ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ

КРИВИЦЬКА О. Р., канд. екон. наук, доц.

Національний університет «Острозька академія»

Показник щільності страхування життя досить важливий показник в дослідженні розвитку страхування життя, оскільки дає можливість дослідити, передусім, усвідомлення населенням потреби у самофінансуванні, а також використання з цієї точки зору саме страхування життя як сегмента не лише страхового, а й фінансового ринків.

Одним із показників, що дає змогу дослідити щільність страхування життя є кількість укладених договорів, а також в розрахунку на одиницю активного населення. В таблиці 1 наведено дані, щодо охопленості страхуванням життя активного населення України, а також таких країн Євросоюзу як Німеччина та Польща (таблиця 1).

Таблиця 1 – Динаміка чисельності населення та укладених договорів страхування життя в Україні, Німеччині та Польщі за 2010-2016 рр.

Показники	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна							
Чисельність населення, осіб	45870700	45706100	45593300	45489600	45271947	45154029	45004645
Чисельність населення віком 15-64 років, осіб	32174115	32028605	31984034	31946443	31746590	31502247	31170477
Частка населення віком 15-64 років, %	70,1	70,1	70,2	70,2	70,1	69,8	69,3
Кількість укладених договорів зі страхування життя,	566658	1287460	2473413	3481618	1270405	1495216	1346668
Кількість договорів на одну особу віком 15-64	0,02	0,04	0,08	0,11	0,04	0,05	0,04
Польща							
Чисельність населення, осіб	38516600	38538400	38533300	38495700	38478600	38454600	38426800
Чисельність населення віком 15-64 років, осіб	27462336	27394340	27248955	27051600	26840500	26728300	26480000
Частка населення віком 15-64 років, %	71,3	71,1	70,7	70,3	69,8	69,5	68,9
Кількість укладених договорів зі страхування життя	20151437	21225395	22323708	21682857	26540072	29970050	34113647
Кількість договорів на одну особу віком 15-64	0,7	0,8	0,8	0,8	1,0	1,1	1,3

Німеччина							
Чисельність населення, осіб	81776930	80274983	80425823	80645605	80982500	81686611	80682351
Чисельність населення віком 15-64 років, осіб	53869452	52872400	53005176	53189274	53409966	53809849	52766257
Частка населення віком 15-64 років, %	65,9	65,9	65,9	66,0	66,0	65,9	65,4
Кількість укладених договорів зі страхування життя, млн. шт.	94,2	93,6	93	91,8	92,4	91	89,4
Кількість договорів на одну особу віком 15-64	1,7	1,8	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7

Складено автором самостійно за даними 1-13.

Аналізуючи дані таблиці 1 відзначаємо той факт, що досліджувані країни відрізняються одна від одної за чисельністю населення, але спостерігаємо подібність вікової структури. Так частка активного населення (віком 15-64 роки) в Україні та Польщі практично однакова за останні сім років, у Німеччині частка активного населення лише на 4-5 % є меншою у структурі населення, ніж в Україні та Польщі. Тобто можемо стверджувати, що за віковою структурою населення в досліджуваних країн має однаковий потенціал до розвитку страхування життя.

Враховуючи те, що все таки чисельності країн досить різні, а тому при всіх інших рівних умовах та при наявності однакового розміру страхового платежу, страхування життя буде розвиватись стрімкішими темпами там, де більша чисельність. Зрозуміло, що чим більша чисельність населення, тим більший обсяг зібраних страхових премій страховиками. Тому, з метою з'ясування взаємозв'язку між населенням та розвитком страхування життя скористаємось таким відносним показником, як кількість укладених договорів страхування життя на одну особу віком 15-64 роки. Аналізуючи цей показник, відмічаємо досить цікаву закономірність – чим розвиненіша країна – тим більше договорів страхування життя припадає на одного жителя цієї країни віком 15-64 роки.

Якщо в Україні у 2010 році на 50 осіб було укладено лише один договір страхування життя, то у 2016 році – один договір вже припадав на 30 осіб. Відмічаємо, що за досліджуваний період спостерігається активізація населення щодо укладання договорів страхування життя. Проте темпи активізації є дуже і дуже малі. Якщо порівнювати досліджувані показники із показниками Польщі, то якщо у 2010 році на три особи припадало два договори страхування життя, то вже у 2016 році – кожен громадянин віком від 15 до 64 років мав більше одного укладеного договору і вже на 30 осіб Польщі припадало 39 укладених договорів. Як бачимо, усвідомленість населенням потреби страхування життя в Польщі за досліджуваний період була більшою, що і призвело до більшої активізації населення щодо укладання договорів страхування життя.

Найкраща ситуація спостерігається у Німеччині, яку можна охарактеризувати стабільною країною. За весь період дослідження кожна особа Німеччини мала 1,7-1,8 договори. Тобто 30 осіб Німеччини в середньому укладають 51 договір страхування життя. Це є досить високий показник і свідчить про те, що не лише держава, а й кожен громадянин усвідомлює своє місце, роль та свій суб'єктивний внесок у формування належного рівня та якості життя застосовуючи на практиці усі можливості механізму страхування життя.

Література

1. Консолідовані звітні дані розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html>

2. Структура постійного населення за статтю, основними віковими групами та типом поселень. (2017, august 25). Retrieved from http://database.ukrcensus.gov.ua/Mult/Dialog/varval.asp?ma=000_0205&path=../Database/Population/02/02/&lang=1.

3. Rocznik Demograficzny: Demographic Yearbook of Poland 2010 -2013. (2017, november 27). Retrieved from <http://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/statistical-yearbooks/demographic-yearbook-of-poland-2017,3,11.html>.
4. Rocznik Demograficzny: Demographic Yearbook of Poland 2014. (2017, november 27). Retrieved from <http://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/statistical-yearbooks/demographic-yearbook-of-poland-2014,3,8.html>.
5. Rocznik Demograficzny: Demographic Yearbook of Poland 2015. (2017, november 27). Retrieved from <http://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/statistical-yearbooks/demographic-yearbook-of-poland-2015,3,9.html>.
6. Rocznik Demograficzny: Demographic Yearbook of Poland 2016. (2017, november 27). Retrieved from <http://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/statistical-yearbooks/demographic-yearbook-of-poland-2016,3,10.html>.
7. Rocznik Demograficzny: Demographic Yearbook of Poland 2017. (2017, november 27). Retrieved from <http://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/statistical-yearbooks/demographic-yearbook-of-poland-2017,3,11.html>.
8. Polski rynek ubezpieczeniowy. (2017, november 31). Retrieved from <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-finansowe/polski-rynek-ubezpieczeniowy-2015,11,6.html>.
9. World Bank Group – International Development, Poverty & Sustainability. (2017, september 04). Retrieved from <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>.
10. Destatis. Statistisches Bundesamt. (2017, september 04). Retrieved from <https://www.destatis.de/DE/Startseite.html>.
11. Germany Age structure. (2017, november 29). Retrieved from http://www.indexmundi.com/germany/age_structure.html.
12. Population Pyramids of the World from 1950 to 2100. (2017, november 29). Retrieved from <https://www.populationpyramid.net/germany/2016/>.
13. Deutsche Versicherungswirtschaft 2016. (2017, november 28). Retrieved from http://www.lasig.ro/documente/german-insurance-market-2016_provisional-results.pdf

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЗА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

КРУТЬКО М. А., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

В сучасних умовах розвитку економічних відносин, коли мають місце невизначеність щодо перспектив діяльності, не встановлена чітка циклічність реалізації продукції і не підтверджено дороге кредитування фінансові інвестиції є вагомим внутрішнім чинником економічного стимулювання суб'єктів господарювання.

Метою проведення дослідження є висвітлення основних теоретичних аспектів забезпечення інвестиційної діяльності та узагальнення підходів щодо управління фінансовими інвестиціями суб'єктів господарювання. Теоретичною основою дослідження виступають основні положення економічної теорії, праці вчених, законодавчі та нормативно-правові акти України щодо управління фінансовими інвестиціями підприємств. З метою виконання поставленого завдання під час дослідження були використані наступні методи: монографічний, абстрактно-логічний, метод порівняння.

Трактування поняття фінансових інструментів надане в Наказі Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 року №559 про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 13 «Фінансові інструменти» [2]. Зокрема, фінансові інструменти – контракти, які одночасно приводять до виникнення (збільшення) фінансового

активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого [3].

На сьогоднішній день в сучасних умовах здійснення трансформаційних процесів в економіці України, створенню позитивного іміджу перешкоджають такі фактори: нестабільність законодавчої бази; недостатність досвіду у сфері розвитку ринкової інфраструктури; низька культура бізнесу; високий рівень корумпованості [4]. Повністю погоджуємося з поданим вище твердженням, яке варто доповнити ще одним фактором – ментальність. Вона в українського народу сформувалася ще з радянських часів і несе в собі суть відбути час, а не максимально сконцентруватися на досягненні ефекту від виконання покладених обов'язків.

Фінансовими інструментами називаються різні грошові контракти, які забезпечують збільшення фінансового активу і формування фінансових зобов'язань.

Фінансові інструменти поділяються: грошові депозити в банках і небанківських фінансово-кредитних установах; інструменти власного капіталу – прості і привілейовані акції; інструменти позикового капіталу – облігації, векселі тощо; похідні цінні папери – ф'ючерсні контракти, форвардні контракти, опціони, варанти й інші похідні цінні папери.

В умовах розвинутого ринкового господарства основними фінансовими інвестиціями є інвестиції в цінні папери. В Україні, раніше, значна частина вільних коштів фізичних осіб розміщувалась на депозитних рахунках, на сьогодні ж довіра громадян до банківської системи та забезпечення гарантування вкладів державою, значно знизилась. В основній своїй масі такий стан викликаний геополітичними та іншими непорозуміннями між деякими державами, що дає негативні наслідки для економіки нашої країни та спонукає населення до акумулювання вільних коштів в матеріальному вигляді та заощаджень.

Використання депозитних внесків для здійснення фінансового інвестування є традиційною схемою вкладення коштів для більшості населення світу. Тому банківська система повинна виступати активним посередником між фізичними особами, як власниками вільних коштів, і їх споживачами – підприємствами усіх форм власності в реальному секторі економіки.

Разом з тим необхідно відзначити, що завдяки розвитку ринкового господарства та євроінтеграційним викликами в Україні роль цінних паперів у фінансових інвестиціях буде зростати. Тому є всі підстави докладніше зупинитися на цінних паперах.

Цінні папери – це фінансові інструменти, які свідчать про право володіння чи право позики, визначають відносини між особою, яка їх випустила, і власником і, як правило, передбачають одержання по них визначеного доходу у формі дивіденду або відсотка, а також передачі грошових прав іншим особам [1].

Як свідчить світовий досвід, в умовах перехідних економік, або економік, котрі розвиваються, становлення ринку цінних паперів потребує державної підтримки, а саме: сприяння формуванню інвестиційного клімату, вдосконалення законодавства, лібералізації системи регулювання ринку цінних паперів, розвитку ринків державних і муніципальних цінних паперів тощо [4].

У процесі управління фінансовими інвестиціями розраховують ефективність вкладення коштів у цінні папери. При цьому вважається, що основним показником, який характеризує ефективність фінансового інвестування, є рівень або коефіцієнт повної кінцевої прибутковості фінансових інвестицій [1].

Дуже цінним для України також є польський досвід у реформуванні фінансового ринку. Їхні зміни розпочались ще 1991 році створенням початкової інфраструктури, Комісії з цінних паперів, взаємних фондів, брокерських контор та Варшавської фондової біржі. Продовжилася реформа у 1997 році з появою Комісії з цінних паперів і фондового ринку. Наступними кроками стали започаткування інвестиційних фондів (з окремою юридичною особою) та прийняття нового законодавства про відкриті торги цінними паперами. Важливо зазначити, що на польському фінансовому ринку всі казначейські облігації проходять

лістинг на фондовій біржі і нерегульованому міжбанківському ринку. Більшість угод укладається на міжбанківському ринку [5].

Під час розроблення засад регулятивної політики в Україні доцільно враховувати три аспекти:

- просту й чітку схему регулювання для залучення іноземних і сприяння вітчизняним інвесторам;

- орієнтацію на загальну міжнародну тенденцію до посилення державного регулювання;

- розвиток ефективної системи саморегульованих організацій паралельно з посиленням державного регулювання для подолання корупції в системі регулювання.

Для ефективного розвитку українського ринку фінансових інвестицій потрібні: мегарегулятор, створення якого відповідатиме загальним міжнародним тенденціям, а також перспективна стратегія розвитку ринку фінансових інвестицій [6].

Невід'ємною частиною економіки будь-якої країни є цілісність системи господарюючих суб'єктів, за умов якщо вони мають прибутковий характер, знаходяться на платоспроможному рівні і є економічно ефективними. За інших умов відбувається стагнація розвитку і занепад. Простежується залежність, яка демонструє зв'язок між успішністю підприємницької діяльності та рівнем життя в країні [7].

Також зв'язок на макро-, мезо- та мікро-рівнях управління інвестиційною діяльністю підприємства проявляється і в тому, що характер управління на макрорівні визначає вимоги щодо формування та завдання системи управління інвестиційною діяльністю на макрорівні [8]. Саме на цьому наголошують деякі науковці: «чим більш нестабільним є економічне середовище, у якому функціонує підприємство, чим частіше змінюються вимоги, умови, ступінь і характер впливу держави на інвестиційні процеси в економіці, тим актуальнішим є формування гнучких систем управління інвестиційною діяльністю на мікро-рівні: методичного, організаційного, економічного забезпечення» [9, с. 67].

Варто відзначити, що система теоретичного забезпечення понятійного апарату управління фінансовими інвестиціями підприємства, займає чільне місце в загальній стратегії розвитку такого. Саме її результативність стимулює соціально-економічний розвиток не лише господарюючого суб'єкта, а й економіки країни у цілому.

Наведені теоретичні аспекти фінансових інвестицій підприємства дадуть змогу поліпшити макроекономічні показники держави взагалі та зміцнити систему управління фінансовими інвестиціями і, як результат, поліпшити інвестиційну привабливість. Можливе виникнення стабільного середовища для стимулювання «розставання» населення з заощадженнями та їх примноження шляхом отримання банківських відсотків за користування їхніми коштами.

Література

1. Управління фінансовими інвестиціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/investitsijnij-menedzhment/4050-upravlinnya-finansovimi-investitsiyami.html>.

2. Наказ Міністерства фінансів України № 559 від 30.11.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

3. Гончаров В.М. Фінансові інвестиції: сутність та теоретичні аспекти залучення / В.М. Гончаров, О.В. Родіонов // Серія: Економічні науки – №21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdu/2008_21_2/articles/39_Goncharov.pdf.

4. Куцик В. І. Ринковий механізм регулювання фінансових інвестицій в умовах трансформаційних процесів економіки України / В.І. Куцик, А.І. Хомицький, І.Р. Герасимчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/17_3/276_Kucyk_17_3.pdf.

5. Раделицький Ю.О. Державне регулювання фінансових інвестицій: зарубіжний досвід і національні реалії / Ю.О. Раделицький – Науковий вісник НЛТУ України – 2009. – №19.13

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/19_13/242_Radelecki_19_13.pdf

6. Михальчук Л.В. Фінансові інвестиції як запорука виходу з фінансово-економічної кризи: національні реалії та зарубіжний досвід / Л.В. Михальчук, Ф.В. Шатній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbu.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/91689/20-Mikhalchuk.pdf?sequence=1>.

7. Крутько М.А. Фінансовий менеджмент підприємств в сучасних реаліях міжнародної інтеграції / М.А. Крутько // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – № 177. – 2016. – С. 186 – 191.

8. Замятіна Н.В. Теоретико-методичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства / Н.В. Замятіна – Актуальні проблеми інвестиційної діяльності та страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1303/13znavtzu.pdf>.

9. Акуленко В.Л. Аналіз теоретичних підходів до управління інвестиційною діяльністю підприємства / В.Л. Акуленко, І.В. Новикова // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 3. – С. 66 – 73.

10. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – М. : Эльга, Ника-Центр, 2001. – 448 с.

РИНОК АГРАРНОГО СТРАХУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

ЛУЦЕНКО О. А., канд. екон. наук, доц., ПОЛИВАНА Л. А. канд. екон. наук, доц.
*Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка*

Агрострахування у всьому світі є одним із найбільш надійних і ефективних інструментів управління ризиками, механізм використання якого неможливий без активної участі держави, що підтверджується досвідом закордонних країн і країн СНД і добре висвітлений у роботах вітчизняних і закордонних науковців [10, с.42, 11-13]. Проте в Україні спостерігається досить низький рівень зацікавленості сільськогосподарських товаровиробників до аграрного страхування, незважаючи на впровадження механізму його державної підтримки. В сільському господарстві застраховано лише близько 3% ризиків, у розвинених країнах цей показник досягає 90-95%. Кількість страхових компаній, яка реально працює із сільгоспвиробниками не перевищує 10 [1]. Тому вивчення процесів, які відбуваються у сегменті страхування сільськогосподарських культур на страховому ринку України, набуває важливого значення.

В Україні створення системи законодавства по регулюванню страхування сільськогосподарських ризиків зазнало багато змін і перетворень, характеризується короткостроковою динамікою і розпочалося с прийняття Закону України «Про стимулювання розвитку с.-г. на період 2001-2004рр.» від 18.01.2001р. № 2238-III [2]. Так, ст.15 було зазначено, що частково страхові платежі з обов'язкового страхування врожаю с.-г. культур і багаторічних насаджень, яке здійснюється державними с.-г. підприємствами, а також врожай зернових культур і цукрових буряків с.-г. підприємств усіх форм власності, компенсується за рахунок держбюджету України в розмірі не менше 50% витрат, понесених цими підприємствами. Постановою КМУ «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю с.-г. культур і багаторічних насаджень державними с.-г. підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків с.-г. підприємствами усіх форм власності» від 11.07.2002р. № 1000 [3] передбачалося, що с.-г. виробники, під час страхування врожаю с.-г. культур та цукрових буряків від встановленого переліку ризиків, отримають з бюджету компенсацію 50% страхових платежів, але програма не запрацювала.

І з метою стимулювання розвитку с.-г. виробництва в 2004р. було прийнято Закон України «Про державну підтримку сільського господарства» від 24.06.2004р. № 1877-IV[4], р.ІІІ узагальнено основні принципи та усі види держпідтримки с.-г. виробників, а у Постанові КМУ «Порядок використання коштів держбюджету, що спрямовуються для фінансової підтримки виробництва продукції тваринництва і рослинництва» від 06.05.2005р. № 325 прописано механізм використання коштів для надання страхових субсидій виробникам с.-г. продукції[5]. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку с.-г. продукції» від 04.06.2009р. № 1447 – VI [6] вніс зміни і доповнення щодо страхування ризиків загибелі (втрати) с.-г. продукції (її частини) та капітальних активів проводиться в добровільній формі та здійснюється на основі договору та відмінив обов'язкову форму страхування врожаю с.-г. культур с.-г. підприємствами всіх форм власності.

Основним законодавчим документом, який на сьогодні визначає модель організації страхування системи страхування с.-г. продукції з держпідтримкою та в якому прописано механізм надання субсидій через здешевлення страхових премій є Закон України «Про особливості страхування с.-г. продукції з державною підтримкою», від 09.02.2012р. № 4391-17[7]. А порядок та умови надання державної підтримки шляхом здешевлення страхових премій затверджуються КМУ за поданням Мінагрополітики і продовольства.

Одним із факторів розвитку ринку в 2013р. є ініціатива створення єдиної служби польового андеррайтингу для програм Аграрного Страхового Пулу (АСП). Концентрація зусиль удосконалення методик по проведенню оглядів посівів с.-г. культур и регулюванню збитків в аграрному секторі, дозволила за незначний період побудувати діючу систему логістики експертів, уніфікувати їх роботу, значно скоротити витрати на проведення оглядів і зменшити адміністративне навантаження на ведення страхової справи.

З метою ефективного розвитку агрострахування в Україні в 2014р. під керівництвом АСП була розроблена та обговорена Концепція розвитку системи страхування с.-г. продукції[8]. У процесі реалізації цієї Концепції, здійснюючи консолідацію зусиль та балансування інтересів сільгоспвиробників і страховиків, держава мала забезпечити формування необхідної інституційної структури та встановити оптимальний розподіл функцій між державним регулюванням та саморегулюванням, що сприяло б оптимальному перетворенню існуючих реалій на ефективно функціонуючу систему страхування с.-г. продукції з держпідтримкою.

Розроблена та прийнята до реалізації Дорожня карта реформування добровільного страхування с.-г. продукції на 2014-2015рр.[9], реалізація якої дозволила удосконалити вимоги щодо вступу і участі страховиків у АСП, гарантувати механізм виконання страховиками зобов'язань перед сільгоспвиробниками і наповнити інформаційну базу.

Протягом 2016-2017рр. при Міністерстві аграрної політики та продовольства працювала робоча група з питань удосконалення законодавства системи агрострахування. На відміну від існуючого Закону України та наведеного в ньому порядку та умов надання агровиробникам держпідтримки шляхом здешевлення страхових платежів, у новому проекті змінено механізм сплати страхових премій, 50% яких має сплатити товаровиробник. А програма вважається реалізованою лише за умови перерахування державою певної суми на спеціальні рахунки страховиків, які зобов'язані створювати спеціальні резерви під ризики страхування продукції сільського господарства.

Сьогодні ринок агрострахування активно розвивається. Однак, не зважаючи на зусилля держави назустріч сільськогосподарським товаровиробникам і страховим компаніям стан розвитку агрострахування сьогодні не дозволяє використовувати цей інструмент як системний інститут розвитку агропромислової галузі, з тим спектром можливостей, які широко задіяні у міжнародній практиці. Сільськогосподарське страхування з державною підтримкою незначно в масштабах країни і галузі у цілому. Низьке охоплення сільгосптоваровиробників свідчить про фактичну відсутність системи комплексного страхового захисту сільгосптоваровиробників в рамках усієї галузі сільського господарства і на території усієї країни, що пов'язано з цілим комплексом причин. По-перше, на

сьогоднішній день, сільгоспстрахування поширено в галузях рослинництва і фактично не охоплює тваринницькі господарства, виробників аквакультури, не поширюється на майно сільгосптоваровиробників, що складають основні засоби виробництва, що не забезпечує комплексний галузевий захист від можливих ризиків в сільгоспвиробництві. По-друге, прямі і непрямі витрати сільгоспвиробників на страхування, навіть з врахуванням державної підтримки з'являються невідомими для багатьох товаровиробників. Слід зауважити, що використання такого механізму субсидування прямо витікає із неефективності і високої вартості діючого механізму страхування, який, в свою чергу, характеризується нереалізованістю багатьох механізмів забезпечення конкуренції на ринку страхування. По-третє, широко проявляється проблема надто низької доступності страхового захисту для сільгосптоваровиробників та тривалими строками відшкодування збитків.

Одним із ключових аспектів забезпечення довгострокової фінансової стабільності системи сільськогосподарського страхування з державною підтримкою є створення ефективної системи перестраховування. Сьогодні лише незначна кількість національних страхових і перестрахових організацій спроможна прийняти на перестраховування ризики. При цьому в основному перестраховиками є ті ж самі страхові організації, які здійснюють операції за прямим страхуванням, що в багатьох випадках сприяє територіальній кумуляції ризиків. Стосовно закордонних страховиків, то вони, як правило, не готові приймати ризики вітчизняних страхових організацій за договорами страхування урожаю, тим більше на умовах «від усіх застрахованих ризиків». Основна причина полягає в недосконалому вітчизняному механізмі страхування, а також в значних відмінностях у практиці і технологіях здійснення страхових операцій за окремим видом страхування у нашій країні у порівнянні з досвідом, який використовується за кордоном.

Удосконалення існуючої нормативно-правової бази дозволить аграріям та страховим компаніям бути впевненими в реальності отримання субсидій, допоможе усунути колізії різних норм права, а інститут аграрного страхування буде мати єдиний цілісний закон, для регулювання відносин.

Література

1. Ринок агрострахування України в 2017р. андерайтинговому році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: forinsurer.com/news/16/10/19/34429/
2. Закон України «Про стимулювання розвитку с.-г. на період 2001-2004рр.» від 18.01.2001 № 2238-III: закон України від 18.01.2001 № 2238-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2238-14>.
3. Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю с.-г. культур і багаторічних насаджень державними с.-г підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків с.-г. підприємствами усіх форм власності: постанова КМУ від 11.07.2002р. № 1000 [Електронний ресурс] / Кабінет міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1000-2002-%DO%BF>.
4. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004р. № 1877-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.
5. Питання використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу: постанова КМУ від 06.05.2005р. № 325 [Електронний ресурс]/Кабінет міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/325-2005-%DO%BF>.
6. Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку с.-г. продукції» від 04.06.2009р. № 1447 – VI [Електронний ресурс]/Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1447-17>.
7. Про особливості страхування с.-г. продукції з державною підтримкою: закон України від 09.02.2012р. № 4391-17 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

8. Про схвалення Концепції розвитку системи страхування с.-г. продукції в Україні [Електронний ресурс]: проект розпорядження / Кабінет міністрів України.- Режим доступу: http://uaip.com.ua/?attachment_id=2144.

9. Дорожня карта реформування добровільного страхування с.-г. продукції на 2014-2015рр. [Електронний ресурс] /- Режим доступу: [forinsurer.com.file00532.pdf](http://forinsurer.com/file00532.pdf).

10. Шолойко А. Світовий досвід державної підтримки сільського господарства через програми страхування / А.Шолойко // Економіка АПК.- 2013.- № 135. – с.41-43.

11. Якубович В. Система страхування аграрних ризиків в Іспанії: висновки для України [Електронний ресурс]: / В. Якубович. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/06/11/30/2719>. – Названіє с екрана.

12. Агрострахування в Іспанії та Україні. Сравнимо? [Електронний ресурс]: / Режим доступу: http://tristar.com.ua/1/art/agrostrahovanie_v_ishpanii_i_ukraine__sravnimo.html. – Названіє с екрана.

13. Сравнивание программ страхования урожая в США [Електронний ресурс]:/Режим доступу: http://www.agroinsurance.com/files//publications/CropInsPlanCompar%20-%20rus_1.doc. Названіє с екрана.

ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ НА АРТ-РИНКУ: ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ

МОМОТ Т. В., д-р екон. наук, проф., МОМОТ Д. Т., магістр

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

В умовах інфляції заощадження та інвестиції переорієнтовуються на альтернативні грошовим коштам активи. Одним із напрямів такої переорієнтації є інвестиції у твори мистецтва, оскільки предмети мистецтва розглядаються як один із найнадійніших об'єктів капіталовкладення. Передусім це пов'язано з потребою диверсифікувати ризики на традиційних для інвестування ринках цінних паперів та нерухомості.

На світовому арт-ринку твори мистецтва давно є об'єктом інвестицій. Арт-ринок є надзвичайно ємним і доволі специфічним та характеризується розвинутою інфраструктурою (аукціонні будинки, галереї), прибутковістю інвестицій у предмети мистецтва, що значно перевищує більшість традиційних фінансових інструментів (розміри доходу коливаються в межах від 15 до 1000% на рік).

Так, на початок 2017 р. річний обсяг світового ринку мистецтва досяг 56,6 млрд. доларів. Станом на початок 2017 р. за даними Art Basel & UBS Report найбільшими арт-ринками залишаються ринки США, Великої Британії та Китаю, що становить 81% загального обсягу продажів за вартістю на світовому арт-ринку. За світовими продажами творів мистецтва США протягом останніх десяти років підтримують лідируючу позицію. Великобританія залишається другим за величиною світовим ринком з 21%, Китай займає третю позицію з 20% [1].

Закритість інформації про транзакції з предметами мистецтва не дозволяє отримати достовірну інформацію про надання фінансових послуг на арт-ринку. Так, за оцінками експертів Kunst Asset Management GmbH найбільш розповсюдженими операціями з надання фінансових послуг є операції зі страхування операцій з творами мистецтва. На доходи від страхування (включаючи ризики зберігання і транспортування) припадає 95% всіх доходів від надання фінансового сервісу на арт-ринку.

При цьому найважливіші ризики, пов'язані з інвестуванням в предмети мистецтва (ризики автентичності та експропріації), не страхуються.

Кредитування операцій з предметами мистецтва під заставу таких предметів є незначним за обсягами бізнесом на фінансовому ринку, що обумовлено ризиками, пов'язаними з [2]:

- ризиком помилки при оцінці базової вартості арт-активу (ринкової вартості, з якої розраховується застава ціна, на практиці при розрахунку заставної вартості використовується ставка дисконту, що дорівнює 50% або навіть більше від ринкової ціни);
- ризиком зміни макроекономічної ситуації в країні, що може негативно вплинути на купівельну спроможність арт-інвесторів та колекціонерів;
- ризиком підробки або псування арт-активу;
- ризиком «портативності застави» - заставу у вигляді предмета мистецтва набагато легше вкрасти, ніж, наприклад, заставу у вигляді пакету акцій публічного акціонерного товариства;
- ризиком претензій до законності вивезення (експорту) предмета мистецтва і / або його перепродажу;
- ризиком попередніх зобов'язань та обтяжень. Відсутність прозорої інформаційної інфраструктури, особливо в частині історії володіння і угод з предметами мистецтва, у багатьох випадках не дозволяє домогтися документального підтвердження відсутності раніше вжитих до арт-активу, що закладається, зобов'язань і обтяжень.

Проте, попри високі ризики, інвестиції в предмети мистецтва або старовини претендують на роль найбільш дохідних упродовж наступних десятиліть. На думку міжнародних арт-консультантів, оптимальний строк інвестування повинен становити 5-10 років, розпочинати інвестиції слід від 10 тис.дол., а портфель має бути представлений не менш ніж десятьма роботами (тобто вихід на ринок із сумою не менше 100 тис.дол.). При цьому, 5-10% річного збільшення цін на твори мистецтва – лише усереднена статистика. Ціни від продажу до продажу, звичайно ж, змінюються. Для прикладу розглянемо полотно постімпресіоніста Поля Сезанна «Кар'єр Бібемус», яке передостанній володар придбав за 3,19 млн дол. Після трьох років володіння картиною він виставив її на аукціон «Сотбіс». Ціна продажу становила 6 млн дол. Після вирахування комісії продавця чистий прибуток досяг 2,76 млн – відповідно 27,75% річних.

Таким чином, на фінансових ринках світу наприкінці ХХ століття набуває розвитку нова послуга - арт-банкінг, тобто фінансово-консультаційний супровід інвестицій у твори мистецтва, що включає експертну оцінку творів мистецтва, підбір і формування індивідуальних колекцій картин, ікон, антикварних меблів, їхню реставрацію та страхування. Комерційними банками пропонуються консультаційні послуги з формування колекцій або портфелів із предметів мистецтва й оптимального варіанта придбання. Сама купівля/продаж предметів мистецтва проводиться у власників колекцій, дилерів або на аукціонах. Першовідкривачами арт-банкінгу стали швейцарський банк UBS, німецький Deutsche Bank та американський Citibank.

Беручи до уваги розвиток українського арт-ринку, актуальним та своєчасним є дослідження світових тенденцій ринку предметів мистецтва у співпраці з провідними міжнародними експертами в сфері арт-банкінгу. В умовах інформаційної закритості формування інформаційно-аналітичного забезпечення арт-банкінгу сприятиме здійсненню ефективного фінансово-консультаційного супроводу інвестицій у твори мистецтва та надасть можливість клієнту оперативно управляти інвестиційним портфелем, забезпечуючи, крім високої художньої цінності, примноження інвестицій.

Список використаних джерел

1. Art Basel and UBS Report 2017 / Clare McAndrew. - Basel, Switzerland: Art Basel and UBS, 2017. - 286 p.
2. Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / С. Скатерщиков, В. Кориневский, О. Яковенко, К. Пихлер, Т. Цимке, Н. Хансен. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - 224 с.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

НОВІКОВ А. О.

депутат Харківської обласної ради

Сьогодні державна регіональна політика в Україні вимагає координації її цілей та заходів з пріоритетами галузевих політик, зокрема, це стосується транспорту та інфраструктури. Однією з основних цілей державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року є підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, що деталізується і в посилення транспортного зв'язку міст – центрів економічного зростання з менш розвинутими прилеглими територіями, поліпшення транспортної доступності в межах регіону, розвиток мережі автомобільних доріг загального користування місцевого значення, об'їзних доріг у населених пунктах, покращення транспортної доступності сільських населених пунктів, оновлення рухомого складу транспортних засобів, зокрема тих, що призначені для здійснення соціально значущих пасажирських перевезень (перевезення пільгових категорій громадян, мешканців сільської місцевості, осіб з інвалідністю, які мають ураження органів зору, слуху, опорно-рухового апарату та інших маломобільних груп населення) [1]. Це підтверджує той факт, що транспортна галузь має орієнтуватися як на економічну доцільність, так і на соціальну ефективність через надання якісних транспортних послуг населенню, що є невід'ємною частиною якості життя.

Автотранспортні підприємства, як суб'єкти господарської діяльності, мають забезпечити свою фінансово-економічну стабільність шляхом узгодження доходів і обов'язкових витрат у процесі господарської діяльності. При цьому вони мають забезпечити надання якісних транспортних послуг населенню через комфортабельні транспортні засоби для пасажирських перевезень, що відповідають комплексу сучасних вимог для всіх верст населення. Перевезення пільгового контингенту пасажирів має бути економічно доцільним для автотранспортних підприємств, тобто компенсація витрат за перевезення пільговиків за діючим законодавством має бути в повному обсязі компенсовано автотранспортним підприємствам. Здійснення соціально значущих пасажирських перевезень категорій громадян з інвалідністю, які мають ураження органів зору, слуху, опорно-рухового апарату та інших маломобільних груп населення потребує розробки та впровадження в практику механізму надання пільгових кредитів автотранспортним підприємствам, які мають обладнати рухомий склад усім необхідним для перевезення пасажирів із обмеженими можливостями.

Соціально значущим для безпеки пасажирських перевезень є якісна робоча сила, яка забезпечує перевезення населення. Це торкається, перш за все, водіїв, відбір яких на вакантні посади має відбуватися за умови проходження конкурсу з дотриманням вимог до потрібної кваліфікації, досвіду роботи за фахом, стану здоров'я і таке ін. Нестача на регіональному ринку праці мотивованої кваліфікованої робочої сили ускладнює сьогодні виконання завдання щодо набору та відбору якісної робочої сили для автотранспортних підприємств.

Шляхи є частиною інфраструктури транспортної галузі, стан яких впливає на безпеку пасажирських перевезень. Це особливі об'єкти транспортної інфраструктури, що потребують значних фінансових ресурсів для підтримки їх в належному стані, будівництва шляхів до населених пунктів у сільській місцевості до яких необхідно прокласти транспортні маршрути постійного та сезонного призначень. Визначення шляхів, що потребують негайного ремонту, необхідно здійснювати на основі обґрунтування їх соціальної значущості, оцінювання технічного стану, пропускної спроможності і таке ін. Рішення про використання державних фінансових ресурсів для будівництва або ремонту автомобільних шляхів необхідно приймати виходячи саме з цього. Такий підхід забезпечить раціональне використання державних фінансових ресурсів з максимальним економічним ефектом для держави та соціальним ефектом для населення.

В Україні назріла реформа органів виконавчої влади та реформа місцевого самоврядування, що передбачає більш якісне, ефективне функціонування органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади [2, с. 20]. Держава здійснює фінансову підтримку добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст та приєднання до об'єднаних територіальних громад шляхом надання об'єднаній територіальній громаді коштів у вигляді субвенцій на формування відповідної інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку такої територіальної громади [3, ст. 10]. Це потребує від громадян, які проживають на певних територіях, активізації своїх зусиль щодо територіального розвитку об'єднаних громад шляхом прояву ініціатив, спрямованих на покращення життя. Території об'єднаних громад мають певні потенціали розвитку, що необхідно враховувати в процесі налагодження конструктивної взаємодії населення та влади.

Для забезпечення фінансово-економічної безпеки транспортних підприємств, що надають транспортні послуги населенню, необхідно реалізувати низку заходів, а саме:

створення привабливого інвестиційного клімату в регіонах України з метою залучення іноземних інвестицій в інфраструктурні об'єкти транспортної галузі: будівництво швидкісних шляхів, транспортних розв'язок;

створення сприятливих умов оподаткування для підприємств транспортної галузі, наприклад, податкових канікул, відстрочених податкових платежів в таке ін.;

розробка та впровадження державних програм пільгового кредитування транспортних підприємств для надання їм реальної можливості придбання транспортних засобів (оновлення рухомого складу);

спрощення процедури проведення конкурсів для надання транспортним підприємствам права перевозити пасажирів;

створення прозорих умов підвищення конкурентоспроможності транспортних підприємств.

Реалізація вищеназваних заходів спрямовано на забезпечення фінансово-економічної спроможності транспортних підприємств і як наслідок – підвищення якості транспортних послуг для населення, враховуючи і безпеку пасажирських перевезень, і перевезення пільгових категорій громадян, осіб з обмеженими можливостями. Завдяки активній реалізації в Україні реформи місцевого самоврядування об'єднані територіальні громади набувають можливостей вирішувати проблеми місцевого значення, в тому числі ті, що пов'язані з покращенням транспортних послуг щодо перевезення пасажирів. Об'єднані територіальні громади можуть ініціювати будівництво чи ремонт шляхів, необхідних для появи нових маршрутів чи забезпечення безпеки пасажирських перевезень, комфортного перевезення мешканців із сільській місцевості до районних і обласних центрів. Потребує активізації програма «Шкільний автобус», що набуває актуальності в зв'язку з об'єднанням навчальних закладів і необхідністю надання можливостей учням комфортно добратися до міст навчання.

Таким чином, транспортні підприємства, що виконують соціальні функції, пов'язані з наданням транспортних послуг населенню, більшість з яких гарантована державою для певного контингенту громадян, повинні враховувати соціальну значущість пасажирських перевезень, що в процесі фінансового планування торкається всіх аспектів їх господарської діяльності. Державні інститути, що мають вплив на забезпечення, контролювання якості пасажирських перевезень, їх безпеки також повинні усвідомлювати соціальну значущість транспортних послуг для населення, в тому числі тих, що гарантує держава, тому транспортні послуги щодо перевезення пасажирів мають надаватися населенню на рівні кращих стандартів.

Література

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
2. Давидович С. Н. Сучасні підходи до реформування місцевого самоврядування в Україні / С. Н. Давидович // Молодий вчений. – 2017. – № 5.1 (45.1). – С. 20 – 23.

3. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/157-19>

ПОЗИЦІОНУВАННЯ КОМПАНІЇ «УНІКА» НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

ПОПЕНКО І. Т., студентка

Національний університет «Острозька академія», Острог

Страхові компанії в багатьох країнах є найважливішими інституційними інвесторами, що ефективно здійснюють розміщення коштів і управління активами. Страхові компанії розпоряджаються значним інвестиційним капіталом, який допомагає підтримувати фінансову стабільності та безпеку економіки розвинених країн. Не є виключенням і страхова компанія «Уніка».

Страхова компанія «Уніка» (раніше «Кредо-Класик»), створена 10 лютого 1994 року, входить до складу UNIQA Group (Австрія) і присутня у всіх секторах non-life страхування.

UNIQA Group Austria - одна з провідних страхових груп Центральної Європи, лідер австрійського ринку страхування. Компанія UNIQA посідає перше місце в Австрії по частці ринку (22,48%) серед найбільш великих страхових груп.

На сьогоднішній день страхова компанія «Уніка» налічує 26 регіональних дирекцій, 88 пунктів продажу страхових полісів, 281 страхового агента. Компанія здійснює більше 70 видів страхової діяльності та має 29 ліцензій, виданих державною комісією з врегулювання фінансових ринків України [4].

Основні показники діяльності компанії за останні роки наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Показники діяльності страхової компанії «Уніка» за 2011-2016 роки, тис. грн.*

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Страхові виплати	322368	280139	255396	3265029	426273	482183
Страхові премії	635348	665768	589467	743785	1008058	1064115
Резерви компанії	349677	344557	267254	360862	463417	549443
Розмір активів	446137	519584	519378	695920	969314	1163545
Розмір капіталу	128884	155480	181881	198227	360306	404098
Нерозподілений прибуток	-8061	-34934	-9386	3983	163685	202247

*Складено автором самостійно за даними 1-3

Загальний обсяг страхових виплат компанії «Уніка» в 2016 році виріс на 13,1% в порівнянні з 2015 роком і склав 482183 тис. грн. Середньоденні виплати клієнтам перевищують 1,9 млн. грн. Протягом 2012-2013 років компанія мала спад у загальному обсязі страхових виплат у порівнянні з 2011 на 66972 тис. грн., що призвело до зниження рейтингу компанії. Так з першого місця на ринку «Уніка» перемістилась на 4 місце в рейтингу, поступившись своїм конкурентам, а саме страховим компаніям «АХА Страхування», «ІНГО Україна» та «Провідна». Проте починаючи з 2014 року компанія відновила свої об'єми, хоча так і не змогла повернути першість та станом на 2016 мала 3 місце в рейтингу.

Обсяг премій страхової компанії «Уніка» в 2016 році виріс на 5,6% і склав 1064115 тис. грн. Збільшення премій відбулося за рахунок страхування Каско (+16,6% в порівнянні з 2015 роком), медичного страхування (+12,3%) і страхування майна, відповідальності та вантажів

(+30,3%). За досліджуваний період обсяг страхових премій збільшувався, лише в 2013 році було зменшення розміру премії на 76301 тис. грн.. В загальному рейтингу страхових компаній в Україні по страховим преміям на 2016 рік займає 6 місце після компаній «Арсена Страхування» та «PZU Україна».

Головна мета інвестиційної діяльності «Уніка» є надійність і впевненість клієнтів у довгостроковому виконанні компанією взятих на себе зобов'язань. Страхові резерви компанії, розраховані відповідно до МСФЗ і підтверджені аудиторами, складають 549443 тис. грн.. Активи, які приймаються для покриття страхових резервів, на 69% перевищують суму страхових резервів. Фактичний запас платоспроможності становить 393,1 млн. грн. (приріст 12,1% в порівнянні з 2015 роком) і перевищує нормативний на 126,8%, що дозволяє компанії виконувати всі свої зобов'язання перед клієнтами вчасно і в повному обсязі. Серед українських страхових компаній «Уніка» знаходиться на 5 місці, обійшовши такі компанії як «ТАС СГ», «Інгострах».

Активи, які компанія використовує для покриття страхових резервів і виконання зобов'язань за договорами страхування для покриття страхових резервів і виконання зобов'язань за договорами страхування, розміщуються в найбільш надійних і високоліквідних активах: в облігаціях Міністерства фінансів України, депозитах в державних і міжнародних банках, які мають високий рейтинг фінансової надійності. Також для зменшення впливу інфляції на активи, значна частина інвестиційного портфеля компанії розміщена в депозитних вкладах в іноземній валюті та в валютних облігаціях Міністерства фінансів України. Протягом 2016 року, завдяки ефективному управлінню активами компанії, був отриманий інвестиційний дохід в розмірі 87,5 млн. грн.. За досліджуваний період страхова компанія збільшила розмір своїх активів на 717408 тис. грн. та просунулась в рейтингу страхових компаній за розміром активів на 6 сходинок, зайнявши 6 місце.

Власний капітал страхової компанії «Уніка» виріс в 2016 році на 12,2% в порівнянні з 2015 роком і склав 404098 тис. грн. Слід також відзначити про його загальне зростання на 392114 тис. грн. (або на 313%) впродовж 2011-2016 року.

Нерозподілений прибуток компанії на 2016 рік становив 202247 тис. грн. та зріс на 38562 тис. грн., у порівнянні з 2015 роком. Завдяки такому результату компанія посідає 5 місце в рейтингу страхових компаній України за розміром отриманого нерозподіленого прибутку. Хоча така ситуація була не завжди, так у 2011 році нерозподілений прибуток становив -8061 тис. грн. і компанія посідала 88 місце [5].

Отже, «Уніка» - стабільна і надійна страхова компанія, що працює на ринку України більше 23 років. Завдяки новим бізнес-рішенням, компанія забезпечує своїм клієнтам найкращий сервіс та задовольняє усі потреби клієнтів. Стабільна і надійна робота дозволяє компанії кожного року збільшувати кількість клієнтів та посідати високі місця в ТОП-10 рейтингу страхових компаній в Україні.

Література

1. Річний фінансовий звіт СК «Уніка» за 2016 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uniqa.ua/content/files/otchetnoct/2016_annual_report_uniqa.pdf
2. Річний фінансовий звіт СК «Уніка» за 2014 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uniqa.ua/content/files/otchetnoct/2014_annual_report_uniqa.pdf
3. Річний фінансовий звіт СК «Уніка» за 2012 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uniqa.ua/content/files/otchetnoct/2012_annual_report_uniqa.pdf
4. Офіційний сайт СК «Уніка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uniqa.ua/>
5. Рейтинг страхових компаній в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife>

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГУ

РАДУХ Б. Н., канд. екон. наук, ст. викл.

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького, Україна

Факторинг виступає одним із способів альтернативного фінансування підприємств, забезпечуючи трансформацію дебіторської заборгованості у грошові кошти і поповнення власних надходжень фінансових ресурсів. Найбільшу потребу у факторингових розрахунках мають малі та середні підприємства, котрі відчувають фінансові труднощі у зв'язку з несвоєчасним погашенням боргів дебіторами та обмеженістю можливих джерел кредитування. Роль факторингу полягає у зменшенні неплатежів, прискоренні товарообігу й створенні стабільної системи фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємств.

Факторингові операції – найкоротший шлях до розв'язання короткострокових фінансових проблем, оскільки передбачають, що після отримання документів про постачання продукції, фактор, після перевірки платоспроможності покупця, виплачує своєму клієнтові, як правило, від 60% до 90% суми платежу за поставлену продукцію. Факторинг – не лише як фінансова операція між кредитором та підприємством-експортером, а перш за все, як операція щодо придбання банком права вимоги оплати фінансових зобов'язань, зокрема купівлі дебіторських рахунків за поставлену продукцію [1, с. 462].

Факторинг можна класифікувати як один із способів альтернативного фінансування підприємств, що надає можливість трансформувати дебіторську заборгованість у грошові кошти і поповнити власні надходження. Негативною рисою факторингових послуг, що стримує зацікавленість потенційних учасників факторингових операцій, є великий відсоток перевідступлення боргу, котрий сьогодні застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5-2% від суми постачання, а в Україні середньозважений відсоток для ринку становить 27-31% від зазначених сум. Розвиток ринку факторингових послуг в Україні можна оцінити за кількістю та вартістю укладених договорів факторингу (табл. 1) [2, с. 5; 3].

Таблиця 1 – Динаміка показників факторингу в Україні

Показник	Рік					2016/2015
	2012	2013	2014	2015	2016	
Вартість договорів факторингу, млн. грн	4438,7	5231,8	9236,8	4994,6	16887,6	3,38 рази
Кількість договорів факторингу, од	5616	6436	4816	4723	33511	7,08 рази

Основним джерелом фінансування факторингу є власні фінансові ресурси, частка залучених коштів не перевищує 10 %. У 2015 р. порівняно з 2014 р. обсяги фінансування знизились за всіма джерелами. За 2016 рік частка власних коштів компаній становила 83,3% і була найбільшою в структурі джерел фінансування зазначених операцій. У свою чергу, частка банківських кредитів дорівнювала 2%, а позикових коштів юридичних осіб (крім банківських кредитів) – 6% [3]. Аналізуючи показники факторингу у світовій економіці, спостерігається його зростання, хоча і повільними темпами.

Загальний світовий обсяг факторингових операцій у 2016 р. становив 2,376 млрд. євро, що лише на 0,35% перевищує обсяги 2015 р. (2,377 млрд. євро). У розрізі регіонів найбільшу частку займають країни Європи (67%), на другому місці країни Азії (23,4%), на третій позиції країни Америки (8,4%). Найменшу частку використання факторингу мають країни Африки і Близького Сходу – 0,9% і 0,3% відповідно [5, с. 132]. За даними організації Factors Chain International обсяг світового ринку факторингу у 2014 р. склав 2 347,513 млрд. євро. Найбільший факторинговий оборот у країн, які за даними Світового Банку в 2015 р. увійшли в десятку країн світу з найвищим рівнем ВВП: Китай (406,1 млрд. євро), Великобританія

(350,6 млрд. євро), Італія (183,0 млрд. євро), США (97,67 млрд. євро). Таким чином рівень розвитку факторингу є індикатором рівня розвитку економіки та ділової активності бізнесу [6].

Європейські ринки демонструють зростання факторингу приблизно на 2,5%. Ринок Північної Америки демонструє зниження понад 5%, але на внутрішньому ринку факторингу США спостерігається зростання на 3%. Обсяги факторингу південноамериканських країн зросли на понад 20% завдяки здійсненню факторингових операцій у Бразилії (більш ніж на 50%), Аргентині (+22 %), Мексиці (+17 %) та Чилі (+12 %), все це частково впливає із зміцнення їх місцевої валюти, а й від відновлення цін на сировинні товари внаслідок поліпшення світової економіки [4].

Обсяг факторингу у країнах Африки зростає на 9%, навіть незважаючи на те, що Південна Африка, що займає найбільшу частку ринку в Африці – більш ніж 70%, зазнала девальвації національної валюти майже на 20%.

На Близькому Сході спостерігалось падіння факторингових операцій майже 7%, частково обумовлене загальним зниженням цін на сировину останні два роки, і також уповільненням надходження інвестицій і торгівлі з Китаю, що в загальному вплинуло на торгівлю в регіоні.

У 2016 р. на азійському ринку помітно зниження обсягів факторингу майже на 7%. Проте протягом майже останніх 15 років Китай розривався, збільшуючи його обсяги пришвидшеними темпами в порівнянні з більшістю інших ринків і перевершуючи Великобританію як найбільший факторинговий ринок у світі.

З 1996 р. світова факторингова індустрія зростає відносно швидкими темпами, збільшуючись в середньому майже на 9% за рік. Проте найвагомим чинником росту стало зростання транскордонного факторингу, збільшившись з менш ніж 30 млрд. євро з 1996 р. до більш ніж 507 млрд. євро в 2016 р. [5].

Факторинг є безпечним і надійним способом фінансування торгівлі та ефективний засіб забезпечення ліквідності для малих і середніх підприємств, двигун зростання та створення зайнятості в економіці. В Україні існує великий потенціал для розвитку міжнародного факторингу. Широке застосування українськими підприємствами такого інструменту здатне покращити становище України як експортера в міжнародному середовищі. Розвиток факторингу сприятиме економічному зростанню, адже він забезпечує вищий рівень платоспроможності підприємств і збільшення обсягів продажу за рахунок можливості відстрочення платежу.

Список використаних джерел

1. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 4-те вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2002. – 566 с.
2. Основні показники діяльності фінансових компаній та лізингодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html>.
3. <http://nk.org.ua/ekonomika/rezultati-diyalnosti-finansovih-kompaniy-u-2016-rotsi-98371>
4. <https://fci.nl/en/news/2016%20Global%20Factoring%20Statistics/4147>
5. <https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/06/2017-rethinking-trade-finance.pdf>
6. <http://ukrfactor.com/novina/?n=26>

СТРАХУВАННЯ МУЗИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ТА ІНОЗЕМНА ПРАКТИКА

САВЧУК О. А., магістрант

Національний університет «Острозька академія», Острог

Сучасний етап формування ринку страхування в Україні показує, що музична індустрія в ній не має практично жодного спеціалізованого відображення. Хоча й Закон України «Про страхування» визначаючи предмет страхування вказує категорію майнових інтересів фізичних та юридичних осіб [1], що означає, що будь-які результати музичної діяльності, а також, відповідні засоби праці підпадають під визначення об'єкту страхування, проте, наразі спостерігається цілковита непристосованість законодавчої бази, а також, практик страхування до музичної галузі. Зазвичай представникам музичної сфери, в разі необхідності доводиться звертатись до загальних часткових страхових послуг, найчастішими серед яких є страхування майна (музичних інструментів) та страхування інтелектуальної власності (музичних доробків). Разом з тим, кожен з цих напрямків страхування передбачає врахування сукупності різних ризиків, що зумовлює залучення додаткових видів страхових послуг. Оскільки безпека інтелектуальної власності музиканта напряму залежить від нього самого (по-перше, частина представників музичної сфери розглядають «піратське» поширення своїх матеріалів, перш за все, як розповсюдження інформації про себе, а по-друге, в добу сучасних технологічних продуктів існує багато ресурсів, що унеможливають небажане копіювання інформації), то найреальнішим, з огляду на теперішні тенденції, розпочати розвиток страхування музичної індустрії зі спеціалізації на майновій власності її представників.

Зокрема, ВГО «Спілка музикантів України» у співпраці зі страховими компаніями з 2014 року пропонує допомогу в оформленні спеціалізованих страхових послуг, а саме:

- страхування від нещасних випадків з акцентом на професійну діяльність: втрата слуху, зору, рук, моторики;
- страхування музичних інструментів, електронної апаратури та аксесуарів;
- страхування від нещасних випадків;
- страхування майна;
- страхування автомобіля (КАСКО) та обов'язкове страхування автоцивільної відповідальності (ОСЦПВ) (в періоди гастрольної діяльності).

Також варто зазначити, що ВГО «СМУ» визначає предмет страхування – «музичні інструменти» і включає в цей термін всі види музичних інструментів, смички, музичну електронну апаратуру та аксесуари до музичних інструментів (футляри, кабелі, тощо) [2]. Разом з тим, коли в Україні страхування музичних інструментів як самостійний вид послуг лише зароджується, закордоном це вже стало загальноприйнятою практикою. Так, наприклад, Великобританія займається цим спеціалізованим видом страхування з 1960-х років [3] і наразі, ринок представлений п'ятьма гігантами сфери музичного страхування. Вони пропонують від 10 тис. до 50 тис. фунтів стерлінга на один інструмент і в загальному до 250 тис. фунтів стерлінга сукупних виплат. Кожна з компаній має понад кількості тисячну клієнтську базу, що свідчить про існуючий попит на страхування суто музичної власності.

В американській практиці страхування впроваджені в повсякденне користування поліси для магазинів музичних інструментів в контексті комерційного страхування [4]. Разом з тим, страхування музичних інструментів має майже 30-річний досвід, а практика відокремлених філій, які присвячені виключно страхуванню музичних інструментів для музикантів, симфонічних оркестрів, торговців музичними інструментами, колекціонерів та музичних асоціацій – має більше як 10-річну історію [5].

В той час як досвід Англії та Америки передбачає можливість страхування всіх майнових об'єктів, що пов'язані з музичною діяльністю, в Швейцарії страхуванню по групі музичних інструментів не підлягають:

- ударні установки;
- віброфони, ксилофон і подібні інструменти;
- механічні музичні апарати;
- електричні й електронні інструменти;
- підсилювачі, магнітофони;
- інструменти для всього оркестру;
- футляри для музичних інструментів [6].

Німецький страховий ринок визнає страхування музичних інструментів як окрему галузь страхування і навіть виділяє окремо страхування класичних музичних інструментів [7]. Хоча, попри наявність специфікації, поширеним є також страхування музичних інструментів включаючи їх до загальної сукупності майна страхувальника.

Аналізуючи страхові пропозиції з країн, рівень розвитку музичної індустрії яких, згідно з результатами дослідження Міжнародної федерації виробників фонограм [8], навіть не входить до першої 10-ки лідерів, можна сказати, що максимально можливий рівень специфікації, запропонований страховими компаніями цих країн – це, так зване, «страхування хобі», що включає страхування будь-яких інструментів чи об'єктів інвентарю, за допомогою яких здійснюється діяльність, що відноситься до хобі страхувальника. Проте така «спеціалізація» практично не несе ніякого ефекту, адже не враховує особливостей використання музичних інструментів, а також, характеру робочих процесів представників музичної індустрії. Так, наприклад, в гастрольні періоди збільшуються ймовірність настання страхових випадків, пов'язаних із транспортуванням музичних інструментів чи апаратури. Також, для перевезення більшості з них на далекі відстані (особливо закордон) потрібно мати відповідну документацію, втрати чи пошкодження якої також призводять до суттєвих матеріальних збитків.

Отже, можна зробити логічний висновок, що рівень відокремлення та професійної спеціалізації страхування на потреби музичної індустрії прямо пропорційний її рівню розвитку. І навіть якщо наявний в Україні попит на якісне спеціалізоване страхування частково задовольняється іноземними страховими компаніями, за умов належного вивчення ринку та правильного позиціонування комплексного продукту, національні страхові компанії мають шанс здобути суттєву клієнтську базу, опановуючи перспективну і достатньо нову галузь страхування.

Література

1. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс] //чинний від 22.04.2002 – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.
2. Страхування музичних інструментів [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВГО «Спілка музикантів України» – Режим доступу до ресурсу: <https://umu.org.ua/insurance>.
3. About Us & History [Електронний ресурс] // Official site of Allianz Musical Insurance – Режим доступу до ресурсу: <http://www.allianzmusicalinsurance.co.uk>.
4. Business insurance for music stores [Електронний ресурс] // Business insurance USA – Режим доступу до ресурсу: <http://www.businessinsuranceusa.com/business-insurance-music-stores>.
5. The Music Agency Student Musician Programs [Електронний ресурс] // Anderson Musical Instrument Insurance Solutions, LLC – Режим доступу до ресурсу: <https://www.anderson-group.com/about>.
6. Основи практики майнового страхування на прикладі страхового ринку Швейцарії [Електронний ресурс] // Сайт інтернет-журналу «Форіншурер» – Режим доступу до ресурсу: <https://forinsurer.com/public/05/03/03/1721>.

7. Für Hobbymusiker und Sammler. [Електронний ресурс] // Mannheimer Versicherung AG – Режим доступу до ресурсу: <http://www.mannheimer.de/privatkunden/imsound/details/>.

8. Connecting with music: music consumer insight report [Електронний ресурс] // Офіційний сайт «International Federation of the Phonographic Industry». – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ifpi.org/news/IFPI-releases-2017-music-consumer-insight-report>.

МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

СОЛОДОВНИК О. О., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Серед нагальних завдань подолання наслідків фінансово-економічної кризи та формування засад зростання економіки України важлива роль належить реалізації довгострокових масштабних інвестиційних проєктів загальнодержавного значення. Вирішення цього завдання в сучасних умовах незбалансованості системи державних фінансів можливе за допомогою механізмів публічно-приватного партнерства (ППП), які є формою розв'язання протиріччя між необхідністю модернізації існуючих і створення нових об'єктів державної власності та обмеженістю фіскального простору здійснення державних інвестицій. У зв'язку з цим, актуальним є дослідження проблематики фінансування проєктів PPP.

Фінансові аспекти здійснення PPP розглянуто у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, серед яких слід виокремити дослідження Б. Акітобі, І. Богдана, Дж. Делмона, І. Запатріної, Л. Козаренко, К. Павлюка, О. Пильтай, Т. Сакацуме, Л. Федулової, Р. Хемінга, Г. Шварца та ін. Тим часом, глибинних наукових розробок теоретико-методологічного характеру у цій сфері поки що немає.

Мета дослідження полягає у виокремленні основних моделей фінансування проєктів PPP та з'ясування переваг і теоретичних застережень їх застосування на практиці.

PPP являє собою співробітництво публічної влади та приватного сектора з метою реалізації суспільно значимих проєктів в широкому спектрі видів економічної діяльності, що здійснюється на основі врахування інтересів усіх зацікавлених осіб та розподілу ризиків між партнерами відповідно до їхньої компетентності. Кожна із сторін PPP має унікальні ресурси, характеристики і переваги, поєднання яких сприяє більш повній реалізації властивих державі і приватному сектору функцій. Комплементарність як взаємодоповнююча взаємодія забезпечує досягнення синергетичного ефекту від партнерства - дозволяє партнерам мінімізувати наявну власну «слабкість» і набути додаткових вигод у формі переваг.

Узагальнення практики здійснення PPP дозволяє виокремити чотири базові моделі фінансування проєктів PPP: 1) державне фінансування; 2) приватне фінансування; 3) співфінансування (змішане фінансування); 4) проєктне фінансування.

Перша модель ґрунтується на використанні державного бюджету як головного джерела фінансування проєктів PPP. Відповідно до цієї моделі держава здійснює інвестиції у об'єкти PPP за допомогою прямого бюджетного фінансування, кредитування, грантів, субсидій тощо, є основним одержувачем інвестиційного доходу та здійснює його перерозподіл на користь приватних партнерів у вигляді фіксованих та змінних платежів, які визначаються величиною очікуваних соціально-економічних ефектів та відповідності фактичної ефективності інвестицій прогнозним оцінкам [1, 2]. Приватний партнер отримує винагороду безпосередньо за надання суспільних послуг та управління об'єктом PPP. Основною перевагою цієї моделі є те, що держава має можливість залучати кредитні кошти для реалізації проєктів PPP на кращих порівняно з приватним сектором умовах. Разом із тим, державні запозичення жорстко регламентуються фіскальними правилами та існує великий ризик недофінансування або несвоєчасного фінансування проєкту через

конкуренцію державних програм і проектів. Ця модель набула найбільшого поширення в організації роботи закладів охорони здоров'я, освіти, готельного господарства та пенітенціарної системи, а також об'єктів транспортної інфраструктури (великих аеропортів, залізничних станцій і портів).

Друга модель базується на припущенні, що приватний партнер має можливість профінансувати проект незалежно від інтервенцій публічного сектора [2]. Приватна компанія-партнер самостійно залучає фінансові ресурси, використовуючи свою кредитну історію та власні активи, для подальшого інвестування у проект, приймає на себе весь фінансовий ризик об'єкта інвестування, отримує та розподіляє інвестиційний дохід. Для того, щоб приватний партнер зміг повністю компенсувати зроблені ним інвестиції та отримати очікуваний прибуток, внутрішня здатність проекту генерувати доходи за рахунок отримання платежів від користувачів має бути високою, а термін реалізації – великим. В іншому випадку його реалізація може призвести до різкого зростання вартості суспільних послуг та/або погіршення їхньої якості. Така модель фінансування звичайно використовується в концесійних угодах, які у теперішній час укладаються майже в усіх галузях виробництва та багатьох сферах соціальної інфраструктури.

Третя модель передбачає, що обидві сторони ППП – державний і приватний партнери – вкладають інвестиційний капітал у фінансування проекту. Прибуток розподіляється відповідно до початкового обсягу капіталовкладень, а також відповідно до рівня ризику, прийнятого відповідним партнером. Порівняно з моделями державного і приватного фінансування модель співфінансування (змішаного фінансування) більшою мірою відповідає базовим принципам ППП, оскільки передбачає справедливий розподіл ризиків і вигод проекту між партнерами. За допомогою такої моделі найбільш доцільно організувати фінансування проектів ППП, що вимагають значного обсягу капіталу, такі як, наприклад, нафтопереробка, газовидобування, електроенергетика тощо [2].

Четверта модель заснована на проектному фінансуванні, згідно з яким прямі кредити без права регресу або з обмеженим правом регресу надаються спеціально створеній у рамках проекту ППП компанії (SPV). Зобов'язання за кредитом, що покладаються на SPV, не відбиваються у балансі державного і приватного партнерів і, відповідно, не впливають на їхню кредитоспроможність. Це дозволяє обмежити вплив проекту на спроможність партнерів залучати позикові кошти у разі необхідності здійснювати додаткові інвестиції, що є однією з основних переваг цієї моделі фінансування. Забезпеченням кредитів виступають грошові потоки проекту, а матеріальне забезпечення боргу обмежене поточними активами проектною компанією та її майбутніми доходами [1], тому будь-які перебої в отриманні доходів або непередбачувані витрати створюють загрозу здатності SPV здійснювати виплати за кредитами. Таким чином, більшість проектних ризиків SPV переноситься на її кредиторів, які стають дуже чутливими до ризиків, прагнуть їх обмежити та забезпечити ефективне управління ними [3]. На сьогодні проектне фінансування вважається найбільш гнучкою, раціональною та перспективною моделлю фінансування довгострокових великих проектів ППП.

Таким чином, в ході проведеного дослідження виокремлено та охарактеризовано основні моделі фінансування проектів ППП, кожна з яких має свої переваги, застереження і сфери застосування. З огляду на те, що Україна потребує реалізації масштабних модернізаційних проектів в усіх сферах суспільного життя, а фінансово-економічна ситуація залишається дуже непростюю і значною мірою невизначеною, вважаємо, що найбільш прийнятними моделями фінансування ППП у теперішній час є моделі співфінансування та проектного фінансування (третя і четверта моделі відповідно).

Література

1. Пильтай О. Фінансові механізми державно-приватного партнерства / О. Пильтай // Вісник КНТЕУ. – 2012. - № 3. – С. 63-74.

2. Гриценко Л.Л. Актуальні напрямки розвитку інструментарію інвестиційної взаємодії держави і бізнесу / Л.Л. Гриценко // Бізнес Інформ – 2012. - № 8. – С. 31-35.

3. Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти / Дж. Делмон. – Астана: ИЦ «Апельсин», 2010. – 250 с.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПАТ «СКАЙ БАНК» НА ОСНОВІ УЗАГАЛЬНЕНОГО ТАКСОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА

ТОРЯНИК Ж. І., канд. екон. наук, доц.
ХННІ ДВНЗ «УБС»

Для оцінки рівня фінансової безпеки ПАТ «СКАЙ БАНК» використаємо сучасний таксономічний підхід та проведемо його за таким алгоритмом: - формування матриці спостережень; - стандартизування значень елементів матриці спостережень; - формування вектору-еталону; - визначення відстаней між окремими спостереженнями та вектором-еталоном; - визначення таксономічного коефіцієнта.

Головною метою використання методу таксономії є добуття інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів, про певні локальні згущення або розрідження і навіть "вільні простори" у цій сукупності точок-об'єктів. Таксономічний показник може набувати значення в інтервалі [0; 1] та має при цьому таку інтерпретацію: окремий об'єкт (процес) у даному періоді тим більше розвинутий, чим ближче значення узагальнюючого показника до одиниці. За його допомогою можна оцінити досягнутий у деякий період або момент часу "середній" рівень значення ознак, що характеризують явище чи процес [1]. На наш погляд, серед показників, які характеризують стан фінансової безпеки банків, варто виокремити ті показники, які відображають його фінансову стійкість, зокрема: адекватність регулятивного капіталу (K1), коефіцієнт загальної ліквідності (K2), норматив кредитного ризику (K3), норматив великих кредитних ризиків (K4), коефіцієнт надійності (K5), показники ефективності банківської діяльності: ROA (K6), ROE (K7).

Розраховані показники, що характеризують фінансову безпеку ПАТ «СКАЙ БАНК» за 2013-2017 роки, наведені в таблиці 1 [2].

Таблиця 1 – Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника рівня розвитку

Рік	(K1)	(K2)	(K3)	(K4)	(K5)	(K6)	(K7)
2013	31,64	1,2	20,47	112,16	25,3	0,7	3,5
2014	35,07	1,2	23,61	139,09	28,7	0,4	1,7
2015	36,66	1,3	24,09	137,96	30,2	0,9	4,2
2016	60,05	1,8	24,06	42,48	81,3	0,3	0,6
2017	61,68	2,6	23,8	40,1	160,2	0,5	0,9

Елементи даної матриці – це показники, що виражені в одиницях виміру. Тому для проведення подальших розрахунків необхідна стандартизація, яка дозволяє привести одиниці виміру до безрозмірної величини, тобто урівняти значення ознак [1].

Для стандартизації значень елементів матриці спостережень визначимо середнє значення за кожним показником (табл. 2).

Таблиця 2 – Середнє значення показників

Середнє значення	(K1)	(K2)	(K3)	(K4)	(K5)	(K6)	(K7)
\bar{X}_i -	45,02	1,62	23,2	94,4	65,1	0,6	2,2

Стандартизуємо показники за наступною формулою (1):

$$z_i = \frac{X_i}{\bar{X}_i}, \quad (1)$$

де z_i – стандартизоване значення показника i ;
 X_i – значення показника i в матриці спостережень;
 \bar{X}_i – середнє значення показника i .

Будуємо матрицю стандартизованих значень (табл. 3):

Таблиця 3 – Матриця стандартизованих значень

Z	0,70	0,74	0,88	1,18	0,38	1,16	1,59
	0,77	0,74	1,02	1,47	0,44	1,1	0,7
	0,81	0,8	1,03	1,46	0,46	1,5	1,9
	1,33	1,11	1,03	0,45	1,24	0,5	0,3
	1,37	1,60	1,02	0,42	2,46	0,8	0,4

Після стандартизації всі змінні треба розділити на стимулятори і дестимулятори. Основою такого поділу є характерний вплив кожного показника на рівень об'єкта, що досліджується. Ознаки, що мають позитивний (стимулювання) вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами; ознаки, що уповільнюють розвиток об'єкта, називаються дестимуляторами [1].

До стимуляторів, тобто до показників, зростання яких позитивно впливає на рівень фінансової безпеки банку віднесемо норматив адекватності регулятивного капіталу, коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт надійності, рентабельність активів, рентабельність капіталу банку.

До дестимуляторів віднесемо норматив кредитних ризиків, норматив великих кредитних ризиків.

Таким чином для ПАТ «СКАЙ БАНК» вектор-еталон має координати:

$$P = (1,37; 1,6; 0,88; 0,42; 2,46; 1,5; 1,9).$$

Наступним етапом визначення таксономічного показника є визначення відстані між окремими спостереженнями і вектором-еталоном. Ця відстань розраховується за формулою (2):

$$C_{i/0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2} \quad (2)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника в період i ;

z_{0j} – стандартизоване значення j -го показника в векторі-еталоні.

Після знаходження зазначеної вище відстані розрахуємо наступні необхідні показники за формулами (3-6):

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0} \quad (3)$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2} \quad (4)$$

$$C_o = \bar{C}_o + 2S_o \quad (5)$$

$$d_i = \frac{C_{i0}}{C_o} \quad (6)$$

Сам же таксономічний показник визначимо за формулою (7):

$$K_i = 1 - d_i, \quad (7)$$

Розраховані за наведеною вище формулою значення коефіцієнта таксономії за 2013–2017 рр. для ПАТ «СКАЙ БАНК» приведені в табл.4.

Таблиця 4 – Значення коефіцієнта таксономії для ПАТ «СКАЙ БАНК» за 2013–2017 рр.

Показник/ рік	Проміжні розрахунки					Коефіцієнт таксономії K_i
	d_i	$C_{i/0}$	\bar{C}_0	S_0	C_o	
2013	0,6	2,51	2,3	0,91	4,12	0,40
2014	0,67	2,78				0,33
2015	0,59	2,46				0,41
2016	0,56	2,32				0,44
2017	0,4	1,65				0,6

Досліджуючи таксономічний показник фінансової безпеки ПАТ «СКАЙ БАНК», варто зауважити, що він має найбільше значення в 2017 році – 0,6. Це означає, що в цьому році спостерігався найбільший рівень фінансової безпеки банку, проте цей показник повинен наближатися до 1. Протягом 2013-2014 рр. значення таксономічного показника, а отже – і рівень фінансової безпеки банку є низьким, але далі щороку цей показник збільшується, пояснюється це збільшенням значень наступних показників-стимуляторів: норматив адекватності регулятивного капіталу, коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт надійності.

Треба зауважити, що з метою забезпечення фінансового стану, при якому задовольняються пріоритетні фінансові інтереси банку і забезпечується його захищеність від загроз, ПАТ «СКАЙ БАНК» необхідно прийняти заходи з підвищення рівня своєї фінансової безпеки. Найважливішою перевагою розрахунку таксономічного показника є те, що він дає змогу мати справу з однією синтетичною ознакою, а саме з фінансовою безпекою, рівень якої вказує напрям і масштаби змін у процесах, що описуються сукупністю вихідних ознак такого явища-процесу, як «формування фінансової безпеки банку».

Список літератури

1. Саблина Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н.В. Саблина, В.А. Теличко // Бизнесинформ. – №3. – 2009. – Вип. 20.11 – С. 78–82. 2. Річний звіт ПАТ «СКАЙ БАНК» за 2017 р. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.region-bank.com.ua/REP/2017/Zvit2017Scan.pdf>

УДК: 368.03

СУЧАСНІ ДИСКУСІЇ ЩОДО ПОНЯТТЯ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

ЩЕРБА Т. В., магістрант

Національний університет «Острозька академія», Острог

Однією з важливих умов формування якісних ринкових відносин в Україні є наявність страхових компаній, що є невід'ємною ланкою фінансової системи будь-якої країни. Сьогодні страхові компанії мають величезний вплив на діяльність усієї економічної сфери держави, тому питання їх надійності розглядається багатьма науковцями в різних країнах.

В сучасній вітчизняній літературі немає єдиною підходу до визначення поняття надійності страхових компаній, що можна пояснити декількома причинами:

1. По-перше, дослідження основних питань, пов'язаних із забезпеченням фінансової діяльності страхових компаній, їх платоспроможності та конкурентоздатності привернуло більше уваги серед вітчизняних науковців після демонополізації страхової діяльності та початку активного розвитку фінансового посередництва в Україні.

2. Другою причиною є те, що особливості діяльності страхових компаній, їх внутрішньої організації не дозволяють застосувати до інтерпретації їх діяльності підходи, які придатні для інших підприємств. [1]

Найбільшою суперечністю у даній проблематиці є думка більшості економістів щодо поняття «надійність страхових компаній» та схожого визначення «фінансова стійкість». Дискусією в цьому є різнобічні погляди на ці два поняття, оскільки багато із науковців не виділяють їх окремо, а ототожнюють, зводячи до єдиного розуміння цих категорій. Проведемо порівняльний аналіз дефініцій цих понять, узагальнених одними з найбільш відомих вітчизняних економічних науковців, що наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз категорій «фінансова стійкість» і «фінансова надійність»

Автор	Фінансова стійкість	Фінансова надійність
Н.В.Ткаченко	Фінансова стійкість – це постійне балансування перевищення доходів над витратами по страховому фонду, який формується шляхом сплати страхувальниками страхових премій.	Фінансова надійність – це можливість виконати взяті на себе зобов'язання впродовж їх існування.
В.О. Безугла	Фінансова стійкість – це постійна перевага доходів над витратами в межах розрахунків за страховим фондом, яка забезпечується платоспроможністю страховика.	Фінансова надійність – це спроможність страховика виконати страхові зобов'язання, прийняті за договором страхування та перестрахування у випадку впливу несприятливих чинників.
Л.В. Шірянін	Фінансова стійкість – це здатність підприємства зберігати або відновлювати початковий (або близький до нього) стан чи поліпшувати цей стан при зміні зовнішніх та/або внутрішніх параметрів (факторів) впливу на фінансові потоки.	Фінансова надійність – це постійне в часі співвідношення між залученим і власним капіталом.
Л.М. Горбач	Фінансова надійність (стійкість) – постійна збалансованість, або перевищення доходів над витратами страховика загалом по страховому фонду.	

Н.М. Внукова	Фінансова надійність (стійкість) – це його здатність виконати страхові зобов'язання, які прийняті за договорами страхування та перестраховування внаслідок впливу несприятливих чинників.
С.С. Осадець	Фінансова надійність (стійкість) – це спроможність страховика виконати страхові зобов'язання, прийняті за договорами страхування і перестраховування у випадку впливу несприятливих чинників.

Джерело: побудовано автором на основі [2,3]

Отже, з даної таблиці можна узагальнити про схожість розуміння серед багатьох авторів поняття фінансової надійності, як здатність страхової компанії виконувати свої зобов'язання, що ми не можемо сказати про погляди авторів на поняття «фінансова стійкість», де існує більш суперечностей та суб'єктивних трактувань.

Щоб детальніше усвідомити причини дискусії щодо наявної проблематики, розглянемо основні методичні підходи розуміння вітчизняних авторів щодо категорій «фінансова стійкість» та «фінансова надійність» страхових компаній.

Методичні підходи даних понять більшість науковців умовно поділяють на три основні групи, прихильники кожної з яких мають своє розуміння. Перша група дослідників сфери страхування ототожнюють поняття стійкість та надійність, прихильники другої групи вважають, що фінансова стійкість є «частковим виявом фінансової надійності страховика» або характеристикою терміна «надійність». Третя група вчених заперечує підхід прихильників другої групи та наголошує, що поняття «фінансова стійкість» має більш фундаментальне значення, ніж «фінансова надійність». [4]

Цю теорію також підтримує відомий науковець Ткаченко Н.В., яка вважає, що дискусії з приводу двох економічних категорій виникли через поверхневність їх розв'язання, без фундаментального обґрунтування своїх поглядів, де потрібно здійснювати вузьку інтерпретацію з урахуванням положень теорії стійкості, рівноваги і руху механічних систем. [5]

На нашу думку, одним з найбільш обґрунтованих теоретичних напрямків аналізу фінансової надійності у страховій науці є визначення науковця Александрової М. М. про те, що фінансова надійність страхової компанії визначається рівнем її платоспроможності, який має підтримуватися постійно. Основними показниками при визначенні рівня надійності страхової компанії на думку автора є: платоспроможність та фінансова стійкість. [5]

З даного напрямку аналізу розуміємо, що категорія «фінансова надійність» є так званим узагальненим показником усієї діяльності страхової компанії, яка неможлива без ознак фінансової стійкості та платоспроможності (рис.1).

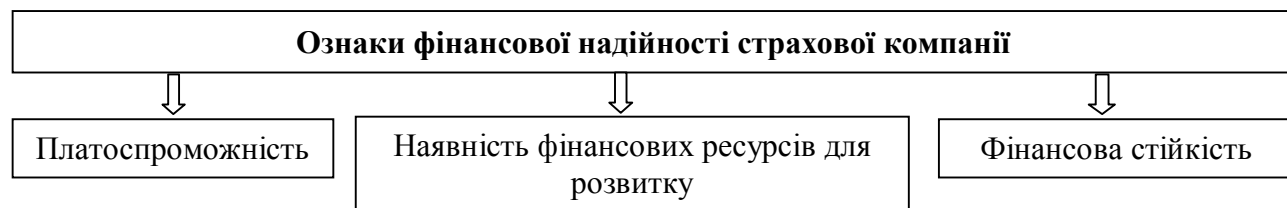


Рис. 1 Ознаки фінансової надійності страхової компанії

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Проведені дослідження дають змогу зробити висновок, що у вітчизняній страховій науці немає єдиного підходу до визначення поняття «надійність страхових компаній», що пояснюється суб'єктивністю поглядів на цю економічну категорію та нездатністю науковців дійти до спільної думки та узагальнити свої дослідження до єдиного логічного висновку.

Здійснений аналіз поглядів щодо цієї проблематики наштовхує на думку, що надійність страхових компаній України характеризується реакцією на наявність внутрішніх факторів,

таких як фінансова стійкість та платоспроможність, та зовнішніх у вигляді ступені довіри до страхової компанії зі сторони споживачів та держави в цілому.

Література

1. Оцінка забезпечення фінансової надійності страхових організацій в Україні / В. П. Чайковська // Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 12. - С. 36-39. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_12_11
2. Дослідження сутності фінансової надійності страховика в умовах розвитку системи комерційного страхування в Україні / О. О. Шакура // [Науковий вісник НЛТУ України](#). - 2013. - Вип. 23.15. - С. 270-277. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2013_23.15_46
3. Мурашко О.В. Технічні резерви та їх роль у забезпеченні фінансової надійності страхової компанії : дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : 08.04.01 / Мурашко Олександр Васильович. - К. : КНЕУ, 2012. - 260 с.
4. Аберніхіна І. Г. Система показників оцінки фінансової надійності страховика / І. Г. Аберніхіна, І. Г. Сокиринська // Фінанси України. – 2017. – № 6. – С. 74-86.
5. Ткаченко Н.В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика: Монографія/ Національний Банк України, Університет банківської справи. - Черкаси: черкаський ЦНТІ, 2009. -578 с).
6. Александрова М.М. Страхування: навч. метод. посібн. / М.М. Александрова. — К.: ЦУЛ, 2002. — 208 с.

СЕКЦІЯ 5 ТУРИЗМ

МЕТАФІЗИЧНІ ОБ'ЄКТИ В РОЗРОБЦІ ЕКСКУРСІЙНИХ МАРШРУТІВ

ДОЛГОПОЛА Г. Є., ст. викл. КОРОБЕЙНИКОВА Я. С., канд. геол. наук, доц.,
ЗОРИНА Г. П., асистент
Івано-Франківський національний університет нафти і газу

Ознайомлення з поняттями метафізики. Наведені деякі метафізичні об'єкти Івано-Франківщини і можливість їх використання в екскурсійній діяльності, з метою створення інноваційного екскурсійного продукту.

Постановка проблеми. Зміст майбутньої екскурсії, її ідейна спрямованість та пізнавальна цінність, значною мірою залежать від знань методистів і екскурсоводів, їх компетентності, володіння основами педагогіки та психології, вміння обрати засоби та прийоми впливу на аудиторію. Процес підготовки екскурсії включає підбір та вивчення об'єктів і матеріалів про них.

Кожна екскурсія повинна мати свою тему, вибір якої є важливим моментом у створенні нового екскурсійного продукту. Розширення тематики - асортименту сервісної діяльності туристично-екскурсійного підприємства - характерна риса сучасного розвитку екскурсійної справи. Наявність широкого кола тем, різноманітного асортименту екскурсійних продуктів дає можливість задовольнити запити різних категорій населення [1. с.125].

Регіон Прикарпаття територіально та географічно, історично та етнографічно різноманітний та має безліч конструктивних та стратегічних переваг перед іншими регіонами України. Івано-Франківська область та місто Івано-Франківськ є ключовою ланкою у транспортній мережі, що забезпечує розвиток туристичної галузі Прикарпаття.

Особливості географічного розташування та рельєфу, сприятливий клімат, багатство рекреаційного потенціалу Івано-Франківщини створюють усі можливості для всебічного задоволення пізнавальних, оздоровчих, реабілітаційних та духовних потреб вітчизняних та іноземних туристів.

Аналіз досліджень і публікацій. Термін “метафізика” (буквально те, що після фізики) був введений у I ст. до н.е. коментатором Аристотеля А.Родоським. Систематизуючи надбання великого давньогрецького мислителя, він розташував “після фізики” ті з них, у яких йшла мова про загальні питання буття і пізнання, про “першу філософію” (про сутність, причини тощо) на відміну від “другої філософії” – власне наукове знання. В ідеалістичній філософії метафізика – антинаукові роздуми про “духовну першооснову” буття, про предмети, що недоступні чуттєвому досвіду (про Бога, душу тощо), тобто про щось абстрактне, умоглядне і тому незрозуміле [2, 473с].

З давніх часів людство знаходиться у полоні потреби метафізичного пояснення таких понять, як “місця сили”, “мегаліти і святилища”, “чудотворні ікони”, “чудотворні джерела”.

Питання про метафізичні підстави буття України або метафізичну складову в її визначенні вивчали у різні часи такі дослідники, як Д. Донцов, В. Липинський, Є. Маланюк, Ю. Вассиян, М. Шлемкевич та ін. Серед сучасних науковців слід згадати Г. Грабовича, О. Забужко, Р. Кіся, І. Грабовську, С. Козака. Разом із тим низка аспектів, пов'язаних із даною проблемою, потребує подальшої розробки й уточнення.

Згідно видання О.Головенського, В.Єшкілева “Метафізика Карпат”, 2010 року, при сприянні Івано-Франківської Обласної Державної Адміністрації, визначено об'єктами, що можуть відноситися до метафізичних, такі об'єкти Івано-Франківської області: мегаліти та святилища, місця сили, чудотворні джерела, чудотворні ікони Прикарпаття, жива метафізика Карпат.[3, с.16]

Формулювання мети тез. Території місця знаходження метафізичних об'єктів являють собою надзвичайно широкі можливості екскурсійного показу, оскільки екскурсія - процес пізнання предметів і явищ світу, в якому ми живемо.

Екскурсійні маршрути за місцями трансцендентних (з лат. *Transcendo* – переходити, виходити за межі, порушувати) понять та явищ є захоплювальною формою пізнання-відпочинку і, крім того, важливою складовою екогеотуризму [2, с.862]. Ключовими завданнями таких екскурсій є поширення знань про метафізичну природу, закономірності її розвитку, бажання берегти і охороняти її, виховання любові до рідного краю, розвиток естетичного смаку.

Саме той факт, що екскурсанти можуть вступати у безпосередній контакт з об'єктами огляду, насамперед обумовлює методику проведення “метафізичних” екскурсій. Відмінною рисою методики показу об'єкта є те, що джерелом інформації виступає як сам об'єкт, так і події, міфи, легенди, що з ним пов'язані. Серед методичних прийомів розповіді в екскурсіях найчастіше використовують опис або характеристики і пояснення, завдяки яким можна висвітлити причинні зв'язки між об'єктами, явищами, міфами, легендами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того, щоб екскурсія мала не тільки науково-пізнавальну цінність, але й могла викликати у екскурсантів глибокі духовні, естетичні переживання, бажання берегти побачену красу, для показу обираються найбільш атрактивні об'єкти в мальовничих куточках природи. Крім того, слід враховувати, що, на відміну від об'єктів історичних, архітектурних, літературних та інших екскурсій, об'єкти метафізичної природи постійно перебувають у взаємозв'язку з геоінформаційним полем.

Обраний для показу об'єкт повинен бути доступним для огляду, спостереження, вивчення, а його місце знаходження - зручним для транспортного сполучення і відпочинку екскурсантів.

За змістом “метафізичні” екскурсії поділяємо на оглядові і тематичні (унікальні пам'ятки природи - геомантійні зони (місця сили), місця святилищ, джерела, що володіють дією зцілення, чудотворною тощо.)

Під час екскурсії за маршрутом розповідають про об'єкти, які зустрічаються на маршруті, події і факти, які мають опосередковане відношення до теми екскурсії, або взагалі з нею не пов'язані, але збагачують її сприйняття (дорожня екскурсійна інформація).

Головною вимогою до змісту дорожньої інформації є те, що в ній не повторюється матеріал оглядових і тематичних екскурсій, які проводяться в основних пунктах екскурсії, але вона має бути розширеним доповненням про об'єкт або явище.

Лише особиста майстерність екскурсовода, його творчий і оригінальний підхід дозволить використати індивідуальний текст так, щоб дорожня інформація налаштовувала на тему основної екскурсії і спонукала до пізнання, не втомлювала екскурсантів, а заохочувала їх до нових знань, збагачення світогляду.

Під час проведення екскурсій за місцями розташування химерних величезних кам'яних брил - мегалітів, святилищ (“великих каменів сили”), інформацію щодо історії, легенд, тлумачень про дані об'єкти рекомендується поєднувати з ознайомленням про прадавні традиції волхвів, про мольфарів, характерників, інших магічних істот Карпат.

Знавці карпатської магії стверджують, що в Карпатах ще не вивелися різноманітні магічні істоти. Їхні стосунки з людьми непрості. Мандрівників вони вводять у блуд, змушуючи шукати раптово зниклі гірські стежки. До місцевих жителів ставлення магічних істот різне - іноді вони допомагають мешканцям гірських сіл, іноді - навпаки. У гуцулів щодо «нечистої сили» створена своєрідна ієрархія.

Магічні істоти тяжіють до “місць Сили”. Деякі містики вважають, що там вони “харчуються” енергією. Тому біля геомантійних аномалій мандрівникам треба бути особливо уважними.

На Прикарпатті є велика кількість джерел, вода яких надзвичайно багата на різноманітні мінеральні речовини, сприятливі для людського організму.

Воду завжди вважали джерелом усього живого. Встановився нерозривний зв'язок людини з водою, оскільки вода є постійним учасником біохімічних процесів, що відбуваються в живих організмах. Людина постійно використовує воду для життя, приготування їжі, миття, прання, транспортного сполучення і в рекреації – відпочинку, туризмі, фізичній рекреації.

Жителі Гуцульщини, Бойківщини, Опілля та Покуття широко використовували воду у лікувальній магії. Особливо звертали увагу на джерела і криниці, вода в яких мала корисні, цілющі властивості. Використовували, згідно з традицією, воду “живу” і “мертву”, “тверду” і “м'яку”, “наговорену”, “срібну”, “намагнічену”.

На Івано-Франківщині джерела з цілющою водою розташовуються, як правило, поблизу сакральних християнських центрів - монастирів у Гошеві, Маняві (Блаженний Камінь), Дорі, Погоні та біля храмів з чудотворними іконами: Княжа Криниця і система Францискових джерел у Крилосі, криниця Матері Божої у Фразі, джерело у Липівці, джерело «Віконце» у Нижневі, Духова криниця у Сільці, Кринчиста криниця у Косові, Княздвірське джерело та інші.

Цілющі джерела Крилоської гори у давні часи стали не тільки запорукою фізичного здоров'я прагаличан, але й не раз рятували їх під час тривалих облог та частих повеней, коли річкова вода ставала непридатною для пиття. Особливо багато джерел, вода яких ефективно лікує ниркові та судинні хвороби.

До системи джерел “Джерело Франциска” належать сім струмків, які не завжди можна побачити. Появи сімох, кажуть, лише для добрих людей. Біля таких «семизначних» систем в Галицькому краї ще за язичницьких часів виникали цілі поселення волхвів-цілителів. Вода з Францискового джерела найбільше допомагає людям, що мають очні хвороби. Кажуть також, що біля Францискових джерел прозрівають не лише тілесно, але й духовно.

Між Сільцем і Єзуполем, недалеко від княжого Галича, є криниця з цілющими властивостями. Місцеві жителі розповідають, що Духова Криниця притягує до себе не тільки спраглих зцілення, але й НЛЮ. Так, зазвичай, відбувається у місцях, які називають “місцями Сили”. Навіть недовге перебування біля криниці благотворно діє на людський організм. У гіпертоніків знижується артеріальний тиск, спазми перестають стискати судини, зникають алергії та деякі види невротичних уражень.

На Купала навколо Духової Криниці збираються тисячі людей. Ця традиція дуже давня, сягає язичницької доби.

На схилі Михалкової гори поблизу Косова знаходиться відоме усім закоханим краю місце - джерело кохання. Тут струменить джерельце, котре одні називають Срібним, а інші - Кринчистою криницею.

Срібне джерело здобуло славу такого, що дає захист і допомогу в любовних справах. Його вода відновлює чоловічу силу, долає жіночі хвороби та відвертає відьомські прокляття, спрямовані на закоханих.

Висновки. Розробка нового інноваційного екскурсійного продукту та методики проведення оглядових та тематичних “метафізичних” екскурсій сприятиме розвитку екскурсійної справи в контексті еволюції туристичної діяльності, задовольнить потреби у “духовній рекреації”, розвине навички щодо раціонального використання природних ресурсів і охорони довкілля, історії та етнокультури нашого краю.

Список літератури

1. Бабарицька В., Короткова А., Малиновська О. Екскурсознавство і музеєзнавство: навчальний посібник. – К.: Альтерпрес, 2007. – 462 с.: іл.
2. Сучасний тлумачний словник української мови: 100 000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД “ШКОЛА”, 2009. – 1008 с.
3. О.Головенський, В. Єшкілев «Метафізика Карпат», Івано – Франківськ, 2010 р.

ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ В РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

ЗАЙЦЕВА М. М., канд. екон. наук, доц.
Харківська державна академія культури

В сучасних ринкових умовах діяльність підприємства значною мірою визначається зовнішніми умовами, у першу чергу потребами і запитами споживачів, діяльністю конкурентів і ділових партнерів. Для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства повинні постійно вводити в свою діяльність інновації. Це дозволить їм залишатись провідними у своєму сегменті та бути на два кроки попереду конкурентів.

Наявність інвестиційних проектів розвитку підприємства підвищує його стійкість господарювання в умовах очікуваних змін зовнішнього середовища, дозволяє приймати оперативні рішення щодо перебудови його діяльності у випадку виявлення тенденцій змін умов господарювання, орієнтувати науково-технічну і виробничо-збутову діяльність на реалізацію ринкових можливостей, що відкриваються перед підприємством.

Інноваційна стратегія – це надстратегія, яка визначає зміст усіх інших стратегій підприємства. Вона має передбачати глобальні зміни економічної ситуації на підприємстві та навколо нього [2, с.24].

Також, інноваційна стратегія стосується прийняття рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства за рахунок інновацій.

Стратегія інновацій у загальному вигляді є логічною системою орієнтації підприємства на пропонування інновацій, які є предметами конкуренції в певній сфері бізнесу.

Головні принципи інноваційної стратегії:

- визначення напрямку, сприятливих умов і можливостей для інноваційної діяльності на підприємстві;
- має за мету посприяти розвитку підприємства та отриманню ефективного результату, тобто більш високого прибутку.

Результатом інноваційної стратегії є інновація. Інновація - це нововведення, яке раніше ніде не застосовувалось та яке є продуктом творчої діяльності людини. Головне призначення інноваційного продукту – поліпшення або удосконалення якості життя населення.

Інновації можна поділити на чотири типи:

5. Еволюційні – вдосконалення існуючого продукту;
6. Рекламні – спрямовані на збільшення обсягу продажів, творчий підхід до маркетингу, упаковці, рекламі;
7. Перетворюючі – існуючі товарні категорії знаходять друге дихання;
8. Підривні – компанія починає абсолютно новий бізнес, випускаючи принципово нові продукти.

Інноваційні стратегії властиві закладам, якими володіють і керують люди, здатні приймати креативні, інноваційні рішення. Вони складають основу корпоративної культури ресторану.

На чолі ресторанних підприємств з інноваційною стратегією розвитку стоять люди з гнучким мисленням, відкриті до нових, неординарних ідей. Традиційний спосіб управління і бюрократичний стиль управління розходиться врозрід з поняттям інноваційна стратегія бару або пабу.

Інноваційна стратегія ресторанного підприємства - процес суттєвого вдосконалення стратегії закладу, результатом чого є поліпшення якості страв, сервісу, процесів, ресторанної системи і ресторанного бренду в цілому.

Інноваційна стратегія об'єднує в собі:

В нові стратегії зростання підприємств;

В нові стратегії зростання підприємства, які виникають в процесі об'єднання з іншими компаніями або при розвитку нових форм франчайзингу [3, с.57].

Для підтримки високих позицій на ринку ресторатори повинні постійно вводити

нововведення у свою діяльність або продукт. Наприклад, проводити різноманітні фестивалі і конкурси для того, щоб викликати інтерес споживачів.

Відсутність реклами – одна з найбільших проблем ресторанного бізнесу. Інформаційні технології є дуже важливими в будь-якій сфері діяльності. Серед кількох ресторанів одного рівня відвідувач обов'язково вибере той, в якому, наприклад, надається безкоштовний Wi-Fi. В такому закладі людина зможе насолодитися їжею, а зможе відпочити і залишатися завжди online: перевірити пошту і поспілкуватися з друзями в соціальних мережах.

Зараз для закладу громадського харчування є нормою пропонувати своїм відвідувачам безкоштовно користуватися Wi-Fi точкою.

Люди ходять в ресторани для того, щоб смачно поїсти і приємно провести час. Однак зараз уже недостатньо запропонувати майстерно приготовані страви і бездоганний сервіс.

Одна з інновацій в ресторанному бізнесі полягає в тому, щоб показати своє меню людям прямо на вітрині ресторану. Як відомо, це практично нереально зробити за допомогою готових страв. Фотографії страв, навіть найякісніші, теж не зможуть впоратися з поставленим завданням.

Єдиний спосіб, який може не тільки прикрасити вітрину, але і стати привабливим інформаційним джерелом для перехожих – це муляжі страв. Завдяки високій якості використовуваних матеріалів муляжі виглядають як справжні, видно їх розмір і обсяг. Можна також поставити ціну і вказати інгредієнти, які входять до складу страви. Муляжі полегшують для відвідувачів процес вибору як ресторану, так і страви.

Така інновація в оформленні дає незаперечні переваги ресторану і зручна для відвідувача.

Технологічні інновації в ресторанному бізнесі пов'язані, також, з впровадженням планшетів, які можуть замінити звичні брошури або книги - меню. Кожному відвідувачеві ресторану пропонують вибрати страви і безпосередньо зв'язатися з офіціантом за допомогою планшета.

Відвідувач може побачити загальну вартість замовлення та калорійність страв. Якщо щонебудь не влаштовує, можна це легко видалити і вибрати щось інше до подачі страви. В очікуванні замовлення можна не витратити час даремно, а перевірити електронну пошту або просто пограти в гру.

QR-код – це маркетингова інновація, яка відмінно працює в організації ресторанного бізнесу. У маленькому квадратику двомірного штрих-коду можна помістити докладну інформацію про ресторан, меню і акції. Також можна познайомити відвідувачів з сайтом закладу, запросити приєднатися до груп в соціальних мережах і підписатися на інформаційну розсилку.

QR-код можна розмістити на рекламних стійках, на столиках, а також на чеках, які вручають кожному відвідувачу. QR-код легко можна відсканувати мобільним телефоном, камерою планшета або ноутбука і зберегти в закладках свого гаджета.

Також, можна виділити таку інновацію, як виготовлення страв на очах у клієнтів. Для цього потрібна лише зручна і безпечна кухня-фабрика, в яку буде виходити шеф-кухар і готувати певне фірмове блюдо. Якщо такої можливості немає, можна хоча б просто вивозити візки з основними великими стравами в зал, збираючи всіх гостей і пропонуючи їм спробувати новинки.

Інновації в ресторанному бізнесі найчастіше вимагають додаткових фінансових вкладень. Саме їх найбільше бояться власники ресторанного бізнесу. Але орієнтація тільки на нинішній стан справ і небажання вкладати гроші в інновації призведе ресторан до збитку і загрози закриття в майбутньому [1, с.36].

Отже, інновації на підприємстві зумовлюються економічною необхідністю, оскільки підтримка належного рівня конкурентоспроможності в сучасних умовах неможлива без розробки або придбання нових технологій, освоєння випуску нових продуктів, розвиток каналів збуту, підтримку позитивного іміджу торгової марки тощо. Крім того, в умовах обмеження ресурсів для відшкодування витрат, які постійно зростають, підприємства опиняються перед проблемою пошуку різних шляхів і можливостей збільшення обсягів

продажу та зростання прибутку.

Найефективнішим способом є інновації. Відповідно, конкуренція на їх основі викликає потребу розробки стратегії інновацій, яка стосується всіх підсистем підприємства і зводиться до певного стратегічного набору (портфеля) інноваційного змісту.

Обґрунтовано обрана та відповідно змістовно наповнена стратегія інновацій – як певний стратегічний набір (портфель) рішень із забезпечення інноваційного процесу на підприємстві на всіх його рівнях та для всіх складових бізнеспроцесів – є запорукою тривалого успіху будь якого підприємства і засобом забезпечення його конкурентної стійкості[4, с.242].

Для підприємства в межах інноваційної стратегії управління означає управління розвитком можливостей, де інновації виступають як джерело розвитку, а інвестиції як джерело його ресурсного забезпечення. При цьому відбувається формування цільових ринків підприємства шляхом існуючих або створення нових на базі інноваційних засад розвитку, що значно розширює перспективні можливості подальшого ринкової адаптації підприємств та їх якісного оновлення в сучасних умовах.

Література:

1. Борисова О.В. Особливості реалізації інноваційної політики підприємств ресторанного господарства / О.В. Борисова / Мат. міжнар. н.-п. конф. «Сучасні проблеми ефективності інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств» (Харків, 4–5 березня 2009 р.). – Харків : ХДТУБА, 2009. – Ч. 3. – С. 35–36.

2. Гольдштейн, Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент : учеб.пособие / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог : ТРТУ, 2004. – 267 с.

3. Гурков И. Б. Стратегический менеджмент организации / И. Б. Гурков – М. : ТЕИС, 2004. – 239 с.

4. Шаповалова О.М. Інноваційний розвиток підприємств сфери послуг : туризму / О.М. Шаповалова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 4 (193). – Ч. 2.– С. 241–246.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ АГРОЭКОТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

КУРЫЛО О. В., магістр

«Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

Сельский туризм – это сектор туристической отрасли, использующий природные, культурно-исторические, социальные и иные ресурсы сельской местности для создания комплексного туристического продукта. Он включает в себя все виды рекреационной деятельности в сельской местности: паломничество, охоту, рыбалку и др. Обязательным условием этого вида туризма является размещение туристов на ночлег в сельской местности.

Сельский туризм как международный возник во Франции и Швейцарии: в начале XVIII века в Альпах начали строиться первые гостевые шале для обслуживания экспедиций британских туристов – любителей природы.

Термин «agriturismo» появился в Италии, и рассматривали его с самого начала в качестве дополнения к сельскохозяйственной деятельности. На первых этапах развития сельского туризма предполагалось, что размещение туристов будет непрофильной деятельностью для крестьян и лишь несколько укрепит финансово-экономическое положение без больших инвестиций.

В последние десятилетия XX века в Республике Беларусь наблюдались две тенденции, которые дали толчок развитию агроэкотуризма [1].

Первая – невероятно быстрый рост количества путешествующих людей, в результате чего туризм из мало значимой сферы экономической деятельности превратился в одну из крупнейших и прибыльнейших индустрий мира.

Вторая – распространение идей охраны окружающей среды, которые стали неслыханно популярны среди представителей цивилизации, особенно западной. Данная идея коснулась так же и сознания туристов.

В конце XX века возникает спрос на виды туризма, альтернативные массовому, - всякого рода «зеленые» путешествия. Согласно различным статистическим данным, экопутешествия занимают от 7 до 20% в общем объеме поездок. Темпы их роста огромны – 30% в год.

Беларусь пока «terra incognita» на туристической карте мира. Причин тому несколько: недооценка Беларуси как туристического направления; отсутствие серьезного отношения у нас к туризму и бизнесу; отсутствие рекламы; некоторая обделенность традиционными туристическими ресурсами – мы единственная страна в Европе, где нет ни моря, ни гор.

Но Беларусь обладает другим видом туристического потенциала: нетронутая природа, красивые пасторальные сельские пейзажи и гостеприимные люди.

Беларусь – идеальная страна для всех видов «зеленых» путешествий – экологических, сельских, приключенческих, этнографических. В мире в целом наблюдается поворот от массового туризма к более содержательным видам путешествий, в частности, к сельским. На смену трем S (Sun-Sea-Sand) - солнце-море-песок - приходят три L (Landscape-Lore-Leisure) – пейзаж-традиции-досуг. Белорусской деревне есть что предложить – лирические сельские ландшафты, традиционный крестьянский образ жизни, экологически чистые продукты. Можно научиться доить корову, ловить рыбу, ездить на лошади, собирать грибы, ягоды, лекарственные травы и многое другое. Словом, отдых в деревне, или агроэкотуризм.

Беларусь обладает привлекательными природными условиями для развития агроэкотуризма. Уникальные по своей эстетичности ландшафты Белорусской возвышенности, побережий Поозерья и Полесья, долины белорусских рек – Днепра, Сожа, Березины, Припяти, Немана, Зап. Двины, Вилии, нетронутая природа национальных парков являются естественными предпосылками формирования конкурентных преимуществ агроэкотуристического продукта в регионах Беларуси [2].

Богатство культурно-исторических достопримечательностей также выступают в качестве одного из мотивов внутренних и иностранных туристов, посещающих сельские усадьбы Беларуси, большинство из которых предлагает в качестве дополнительной платной услуги для своих клиентов экскурсионное обслуживание.

В Европе как самостоятельная отрасль сельский туризм возник лишь во второй половине XX века. Страны-пионеры – Италия, Австрия, Франция. Беларусь, пожалуй, последняя европейская страна, которая присоединилась к этому движению.

Тем не менее агроэкотуризм постепенно развивался в Беларуси. Отдельные его проявления можно найти в нашей истории, ведь Беларусь – край старинной усадебной культуры. Шляхетские и дворянские усадьбы были объектами агроэкотуризма для себя и для друзей. Очень часто богатые люди приобретали имение как возможное место отдыха, поэтому их интересовало не только экономическая сторона имения, его доходность. В подавляющем большинстве белорусских имений были строения и территории, лишённые утилитарного экономического назначения: парки и цветники, пруды, беседки, зимние сады, зверинцы, вольеры для животных. То есть традиционная структура белорусской усадьбы изначально было нацелено на выполнение рекреационной функции.

В нашей истории есть примеры ещё более приближенные к этому виду туризма – своего рода курортно-санаторные комплексы в сельской местности. Так, известный врач, натуралист, экспериментатор Я.О. Наркевич-Иодко в конце XIX века в своём имении принимал туристов с 15 мая по 15 сентября. Отдыхающим предлагались воздушные и солнечные ванны, санаторное питание, гимнастика, массаж. Действовало даже кумысолечебница.

Другой пример – дачное строительство, которое очень распространено в России. Для этой цели вокруг крупных городов – Петербурга, Москвы и др. – специально строились дачи, которые на летний период сдавались гражданам. В Беларуси строительство дач не достигло такого масштаба, но известные всему Минску Ждановичи возникли именно так.

В 1906 году И.У. Зданович выкупил у обедневшего шляхтича дом и кусок земли под Минском – как дачу, чтобы отдыхать летом. Гуляя однажды по лесу, он обнаружил ручей, который не замерзал даже зимой. Попробовал воду – а та солёная, видимо, лечебная, что и учёные потом подтвердили. Тогда И.У. Зданович в своём доме устроил пансионат и привозил больных, которых лечил минеральной водой. И сейчас на том месте, где он нашёл ручей и начал заниматься курортным лечением, стоит санаторий. Именно он стал пионером дачного строительства под Минском, куда позднее было организовано движение пригородных, так называемых дачных, поездов [1].

Особенное значение имеет музей старинных народных ремесел и технологий «Дудутки», в котором экскурсионно-музейная деятельность и развлечения проходят в полном согласии с природой и историей. Кто бы вы ни были, независимо от возраста и социального положения, здесь вы сможете провести время нетрадиционно и увлекательно. Вы окунетесь в атмосферу белорусской провинции XIX века, познакомитесь с укладкой сельской жизни, постигните смысл народных обычаев и тайны древних ремесел. В системе, которая предлагается в «Дудутках» понятие «музейный экспонат» расширяется и переносится на территорию, постройки, технологию, ландшафты, традиции, праздники, фэсты. «Дудутки» остаются усадьбой, которая не исчезла с лица земли, а напротив, развивается, как и раньше, подчиняясь здравому смыслу, экономической целесообразности, веяниям моды. Хозяйственно-экономическая функция усадьбы осуществляется весьма успешно. Каждое музейное подразделение – гончарный цех, кузница, сыроделье, хлебопекарня, конюшня, ферма, корчма – зарабатывает деньги. Вся продукция и услуги реализовываются в музее туристами, которые очень активно посещают музей, благо расположен он недалеко от Минска.

Идея развития агроэкотуризма в Беларуси, можно сказать, витала в воздухе. Для этого у нас всегда был значительный потенциал: 20 тысяч рек, 10 тысяч озёр, 36% территории – леса, 7% – национальные парки. И при этом – множество деревень, в которых мало что изменилось с XIX века – идиллия и пастораль [2].

Идеи агроэкотуризма могут и нашли отклик в белорусском обществе. Для жителей деревень – это дополнительный заработок и возможность улучшить свое жильё. Для местных властей и региона в целом – приток дополнительных средств, развитие инфраструктуры, создание новых рабочих мест. Для страны в целом – возможность развития туризма за пределами городов, где полностью отсутствуют гостиницы. Это и гуманизация общества – снятие противоречий между городом и деревней. Ну а для туристов – возможность недорогого отдыха в экологически чистой среде.

В настоящее время агроэкотуризм в Беларуси является «живой лабораторией» для многих инновационных идей и начинаний. Успех их во многом зависит от слаженной работы всех заинтересованных партнеров и, помимо этого, условий внешней среды. У Беларуси есть шанс стать страной агроэкотуризма как для своих граждан, так и для граждан других государств.

Многообразие форм и широта возможностей отдыха в белорусской деревне могут удивить даже самого взыскательного туриста. Для этого нужно создать турпродукт и составить интересную программу пребывания. Сюда можно вносить и наши заповедные территории и нематериальные наследие, и формы отдыха, и самое главное – гостеприимство сельских жителей [2].

К числу потребителей услуг агроэкотуризма относятся в первую очередь граждане Беларуси, среди которых можно выделить потребительские группы:

- 1) городские семьи с детьми, не желающие обременять себя содержанием дачи за городом;

2) пожилые граждане, заинтересованные в уединении или в проведении отпуска с внуками;

3) компании молодежи, другие возрастные группы, желающие провести выходные дни за городом;

4) люди, увлеченные определенными видами спорта и хобби и другие.

Кроме граждан Беларуси потребительским сегментом агроэкотуризма являются иностранные граждане, посещающие Беларусь с гостевым визитом и желающие задержаться на несколько дней для отдыха в Беларуси.

Деятельность по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма осуществляется физическими лицами без государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей, сельскохозяйственными организациями – при условии ведения раздельного учета доходов, получаемых от данного вида деятельности, и доходов, получаемых от реализации произведенной и переработанной сельскохозяйственной продукции, других видов хозяйственной деятельности, не запрещенных законодательством [1].

Кроме того, для осуществления деятельности агроэкотуризма необходимо также наличие в совокупности следующих условий:

- свободные жилые комнаты в жилом доме для размещения агроэкотуристов;

- осуществление субъектами агроэкотуризма деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции;

- возможности для ознакомления агроэкотуристов с природными и архитектурными объектами, национальными культурными традициями соответствующей местности.

Кроме того, субъекты агроэкотуризма в праве оказывать следующие виды услуг в сфере агроэкотуризма:

- обеспечение агроэкотуристов питанием;

- организация познавательных, спортивных и культурно-развлекательных экскурсий и программ;

- иные услуги, связанные с приемом, размещением, транспортным и иным обслуживанием агроэкотуристов.

Таким образом, в настоящее время в Республике Беларусь созданы оптимальные условия для развития агроэкотуризма.

Список использованных источников

1. Балыкин, С. А. Агротуризм в малых городах / С. Балыкин // Директор: научно-практический журнал для руководителей № 4 / ООО «Консорциум. Наука. Экономика. Право». – Минск, 2008. – С. 14-18.

2. Клицунова В.А. Сельский туризм Беларуси: истоки и перспективы // Беларусь в мире. – 2004. – № 3. – С. 35-44

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ

ПОТИШНЯК О. М., д-р екон. наук, доц.

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Для України туризм має важливе значення як для забезпечення конституційного права громадян на відпочинок, так і для збільшення надходжень від туризму, зменшення безробіття за рахунок збільшення зайнятості населення в цій сфері.

Туризм - складний соціокультурний та історичний феномен, з форми проведення дозвілля та способу заняття вільного часу, поступово перетворився у фактор світового значення нового століття й тисячоліття. Туризм відіграє винятково пріоритетну роль у формуванні комунікативної культури, адекватної нинішньому етапу переходу до цивілізації XXI

століття.

Туризм набуває масового характеру і стає однією з провідних, високоприбуткових і найбільш динамічних галузей у сучасних умовах господарювання. Специфічною рисою туристично-рекреаційної сфери є те, що вона поєднує в собі понад 50 суміжних галузей: культуру, мистецтво, науку, освіту, спорт, готельне господарство, медицину, торгівлю, харчування, транспорт, зв'язок, фінанси, побут, народні промисли, розваги, будівництво, ін. Тому, щоб досягнути конкурентоспроможності, необхідна раціональна інтеграція вищенаведених сфер та суб'єктів господарювання.

Ефективна робота туристичних підприємств визначається правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дають змогу найкращим чином реалізувати потенціал підприємства. У складних ринкових умовах для покращення економічної ситуації в країні існує необхідність підвищення ефективності діяльності підприємств. Для цього необхідно знаходити дієві методи, механізми, напрями підвищення доходності підприємств. Постійне зростання популярності туризму в Україні і світі, активізація підприємницької діяльності у цій галузі перетворюють туризм на одну з найперспективніших галузей економіки. Як будь-який економічний комплекс, туризм для розвитку вимагає відповідних ресурсів, стратегії та ефективного управління. Стратегічне управління туристичною галуззю значним чином обумовлене загальними тенденціями розвитку галузі. Поряд з цим, формування стратегії розвитку туризму на рівні територіальних громад значною мірою здійснюється на основі місцевих особливостей. Тому визначення актуальних місцевих проблем та завдань, формування на їх основі стратегічного бачення розвитку туристичної індустрії регіону є вагомим передумовою її визнання.

Основним завданнями діяльності туристичних підприємств в умовах ринкової економіки є підвищення ефективності діяльності і забезпечення безупинного стратегічного розвитку, саме тому формування стратегії розвитку підприємства та визначення її впливу на ефективність діяльності набувають особливого значення та актуальності.

З метою активізації та розширення туристичних послуг підприємства зобов'язані мати ефективну стратегію розвитку як засіб для досягнення поставлених цілей. Ця стратегія повинна опиратися на сприятливі внутрішні і зовнішні можливості і мінімізувати ймовірні загрози його успішній діяльності. Стратегія підприємства – це сукупність її головних цілей та основних засобів досягнення цих цілей, загальний, не деталізований план певної діяльності, який охоплює тривалий період.

Мета стратегії - визначення основних завдань і напрямів діяльності фірми. Під час вибору стратегії важливо, щоб вона відповідала стратегічним намірам, мала ресурсне забезпечення та можливості для своєї реалізації. В процесі розроблення власної стратегії туристичні підприємства повинні враховувати регуляторні норми, що запроваджуються як на державному, так і на регіональному рівнях як суттєвий фактор впливу як на власну стратегію, так і на стратегію туристичної індустрії загалом.

Формування стратегії туристичного підприємства – це процес, що характеризується визначенням стратегічних цілей розвитку підприємства, аналізом альтернативних методів та засобів їх досягнення, створенням портфеля альтернативних стратегій, вибором оптимальної стратегії, розробленням деталізованих заходів з її реалізації, постійним моніторингом та коригуванням. Стратегія розвитку туризму характеризується спрямованістю, чітко визначеними пріоритетами, логічно побудованою програмою перспективних заходів для досягнення поставленої мети, набором принципів її формування. До принципів формування стратегії розвитку туристичних підприємств належать оптимальність, наукова обґрунтованість, цілеспрямованість, системний підхід, довгострокова перспектива, об'єктивність, динамічність, адаптивність, активність, комплексність, адекватність, конкретність, логічність, прозорість, легітимність, вимірність, контрольованість та підконтрольність.

Стратегічною метою розвитку туристичної індустрії можна визначити створення конкурентоспроможного на ринку туристичного продукту, здатного максимально

задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги та історико-культурного довілля. Програма дій, зорієнтована на досягнення цієї мети, має бути синхронізованою із загальними темпами становлення ринкових механізмів і співвідносною з політикою структурних реформ в економіці. Вона повинна також враховувати накопичений досвід розвитку туризму у світі, що створює сприятливі умови доопрацювання та розроблення відповідної нормативно-правової бази туризму. Найважливішим індикатором стратегії має бути збільшення кількості туристів у регіоні.

Безумовно, вагомі причини незначної кількості внутрішніх туристів та екскурсантів в області знаходяться у соціально-економічній площині, зокрема низькому рівні платоспроможності населення. Збільшення кількості туристів і відповідно об'єму реалізації туристичних послуг у області має наслідком підвищення рівня зайнятості населення та ріст податкових надходжень, а отже, його платоспроможності.

Слід зазначити, що такі індикатори, як збільшення кількості туристичних об'єктів, кількість реконструйованих та новостворених об'єктів туристичної інфраструктури, ріст кількості підготовлених фахівців з туристичного обслуговування при оцінці розвитку туристичної галузі регіону є другорядними. Вони можуть проявлятися незалежно від збільшення туристичних потоків, наприклад, за рахунок фінансування з державного чи місцевих бюджетів, а тому є умовами реалізації стратегії, а не її метою.

Чинниками, що уможливають зростання туристичних підприємств є:

1. Збільшення доходів населення, які дають змогу, крім задоволення першочергових потреб, витратити більшу частину їх на задоволення рекреаційних потреб.

2. Зростання дозвілля, тобто того часу, який людина може мати у своєму розпорядженні не з примусу, а вільно.

3. Розвиток організаційних засобів та інфраструктури.

Безумовно, перші дві передумови сягають загальнодержавного рівня, їх неможливо у повному обсязі забезпечити у межах одного регіону. Тому при формуванні стратегії розвитку туристичної галузі регіону необхідно зосередитися на організаційних заходах та формуванні необхідної інфраструктури.

Відповідно до поставленої мети, при реалізації стратегії розвитку туризму варто зосередити зусилля на обмеженому переліку об'єктів і найперспективніших напрямів діяльності. На нашу думку, плани заходів щодо розвитку туризму необхідно реалізувати у найпривабливіших районах області. Необхідність концентрації ресурсів для досягнення помітного ефекту на цих районах викликана наступним.

По-перше, обмеженістю ресурсів у сучасних економічних реаліях України. Складна економічна ситуація у країні, режим жорсткої економії державних ресурсів, військові потреби, зрештою гостра потреба фінансування нагальних соціальних програм, прирікають туристичну галузь на фінансування за залишковим принципом. По-друге, ці райони мають можливості до поєднання різних видів туризму, зокрема, рекреаційного та пізнавального, а також організації подієвого, зеленого туризму тощо. Сучасна тенденція розвитку туризму полягає у тому, що потенційного туриста важко зацікавити одноманітним відпочинком, подоланням значних відстаней заради одного-двох, навіть цікавих, об'єктів. Облаштування відпочинкових зон та закладів розміщення у рекреаційних зонах, насамперед на берегах водосховищ, річок і озер, може затримати внутрішніх туристів на території області, відповідно забезпечивши додаткові грошові надходження. Це також зможе привабити та затримати на території області іноземного туриста, який у своїй переважній більшості незнайомий з історією та культурою України. Зростання туристичних потоків у цих районах викличе їх збільшення у інших, оскільки має зрости зацікавлення областю загалом.

Поряд з підтриманням належного стану туристичних об'єктів, створення та реконструкції рекреаційних зон силами державного та місцевих бюджетів, варто впровадити грантову програму реалізації підприємницьких та громадських туристичних проектів у напрямках організації рекреаційного відпочинку, подієвого туризму, зеленого туризму тощо. З одного

боку, держава та органи місцевого самоврядування вивільняються від значної організаційної діяльності, віддавши ініціативу до рук підприємців та громадських діячів. З іншого – у туристичній галузі зростає конкуренція підприємницьких структур, що, на нашу думку, матиме позитивний ефект для її розвитку.

Держава та органи місцевого самоврядування мають сконцентрувати увагу на постійній інформаційній підтримці туристичної індустрії області. Лише вони можуть сконцентрувати у своїх руках масив інформації, незалежно її висвітлювати та рекламувати туристичні об'єкти.

Учасникам реалізації стратегії розвитку туризму слід чітко розуміти, що вона не дає негайного результату, продажу товарів і послуг у запланованих обсягах. Ріст кількості туристів у області спостерігатиметься не відразу і не буде сталим. Необхідно постійно враховувати фактори, що впливають на розвиток галузі, і вносити зміни у стратегічні плани. Але постійно працювати на результат – збільшення кількості туристів, об'єму реалізованих туристських послуг та податкових відрахувань від підприємств галузі.

Сьогодні значними проблемами для розвитку туристичної галузі в Україні та її регіонах є таке: – відносно невеликий термін окупності капіталу в цій сфері призводить до того, що в гонитві за швидкими прибутками багато туристичних підприємств працюють без стратегії розвитку на майбутні періоди; – відсутність інвестицій та інфраструктури туризму; – фінансування туристичного бізнесу вважається ризиковим; – відсутність єдиного механізму державного регулювання туристично-рекреаційним сектором економіки та ін. Подолання зазначених перепон забезпечить позитивну динаміку туристичних потоків та економічного зростання світового й українського туризму, яку, за статистичними даними та показниками оптимістичного прогнозу.

Отже, урахування зазначених проблем та раціоналізація сучасної стратегії розвитку на рівні держави та регіону суттєво покращить політичну й економічну стабільність України та задовольнить потреби туристів незалежно від обраного виду туризму. Будь-яка економічна система, туристична галузь потребує стратегічного планування для забезпечення свого розвитку.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИСТСЬКОГО ПРОДУКТУ

СТОЯН А. В., студентка

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Особливість формування привабливості туристського продукту полягає в збігу за часом виробництва і споживання розроблених послуг. У освою чергу це призводить до швидкої окупності вкладених коштів і отриманні доходу. Привабливість розвитку туристських підприємств полягає в невеликих стартових інвестиція, зростаючий попит на туристські послуги і високому рівні рентабельності.

Економіка пропозицій в сфері туризму формує ринок інновацій та інтелектуальної власності. Інноваційна діяльність по забезпеченню привабливості туристського продукту в основному спрямована на створення нового або вдосконалення існуючого турпродукту і його позиціонування на туристському ринку через впровадження передових комунікаційних та інформаційних технологій. [1]

Як впливає з розгляду елементів інноваційної діяльності в сфері туризму, єдиним, найбільш очевидним і природним способом збереження інтересу вітчизняних споживачів до подорожі та відпочинку є підвищення якості послуг в пропонованих турах, що проявляються у вигляді інтегрального показника привабливості туристського продукту. [2] Разом з тим, підвищення якості послуг незмінно стикається з протиріччями між пропонованою ціною і купівельною спроможністю споживачів. Оптимізація господарських інтересів виробників

турпродукту і очікувань споживачів є однією з невирішених завдань управління функціонуванням туристських підприємств.

Важливим напрямком інноваційного розвитку туризму є впровадження сучасних інформаційних технологій, які модернізують інформаційну базу туроператорів і туристичних агентств, а також маркетингова підтримка туристичного іміджу. [3] Відзначається фрагментарність вивчення впливу конкретних факторів на формування привабливості туристичних продуктів, де в основному вказується лише перелік окремих факторів без описів специфіки їх вагомості, і відсутність єдиного підходу до гуртування факторів, що визначають привабливість турпродукту в цілому.

Система показників привабливості туристського продукту створює базу для обґрунтування і прийняття управлінських рішень, що відображають напрями діяльності туристських підприємств.

Інструментом в прийнятті рішень про участь в подорожі є очікування і відгуки попередніх споживачів. Взаємозв'язок між елементами зовнішнього середовища функціонування туристських підприємств і компонентами пропонованого турпродукту здійснюється за допомогою інформації. [4] Розробка організаційно-економічних заходів підвищення привабливості турпродукту вимагає використання нових математичних моделей, сучасних інформаційних процесів.

Для реалізації моделі економічного зростання необхідно вирішити ряд завдань, пов'язаних з формуванням бізнес-середовища щодо забезпечення привабливості турпродуктів. До одного з таких завдань також слід віднести необхідність побудови системи індикаторів, що відображають прямі і непрямі прояви туристської привабливості і визначають функціональні зв'язки між параметрами туристського продукту. [5]

Таким чином, важливість цього напрямку дослідження визначається тим, що оцінка привабливості туристського продукту служить засобом усунення розриву між його очікуваними і дійсними властивостями, оскільки незадоволеність клієнта прямо пропорційна туристської привабливості.

Список використаних джерел:

6. Туристична бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourlib.net/>
7. Туристичний бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourfaq.net/>
8. Світ відпочинку та туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://deartravel.ru/>
9. Науковий журнал «Молодий вчений» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://moluch.ru/>
10. Готельний бізнес онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prohotelia.com/>

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

CURRENT STATE OF INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE

SHTYRKHUN KH., PhD in Economics,

Associate Professor at the Department of Finance, Banking and Insurance

BARANETS A., student, Faculty of Finance and Economics

Chernihiv National University of Technology (Chernihiv, Ukraine)

Investments are very important for the development of any country. At the modern stage, involvement of both internal and external investments is the decisive factor of economic policy of the state. The character of investment processes, their intensity, and efficiency depend on an investment climate, which has formed in a country in conditions of legal, financial, socio-economic and political environment that predetermines a degree of investment attractiveness.

An investment climate is a system of factors, which are taken into account by an investor during decision-making concerning investing. Ukrainian legislative acts determine an investment climate as an aggregate of economic, legal, regulatory, political and other factors that eventually determine the degree of risk of investments and possibility of their effective use.

Investing is a complex and meaningful concept that integrates various economic processes that affect production, distribution, exchange, and consumption, that is, they are the fundamental basis of social economic reproduction. Accordingly, it can be argued that between pace of economic growth and availability of investment resources there is a direct dependence [1].

The important factor of attraction of foreign investments is a country image on the international scale, its position in leading ratings, experience of other investors in local activities, etc.

Investment is a main instrument for forming micro- and macroeconomic proportions, material economic growth [1]. Investing determines the overall growth of the economy and is a resource for accumulating growth of consumption in the future [2].

Today, the situation in Ukraine and in certain areas is characterized by low investment activity of economic entities, due to decrease in attractiveness of the manufacturing sector, suspension of market reforms and outflow of financial resources in the shadow economy because of political and military crisis.

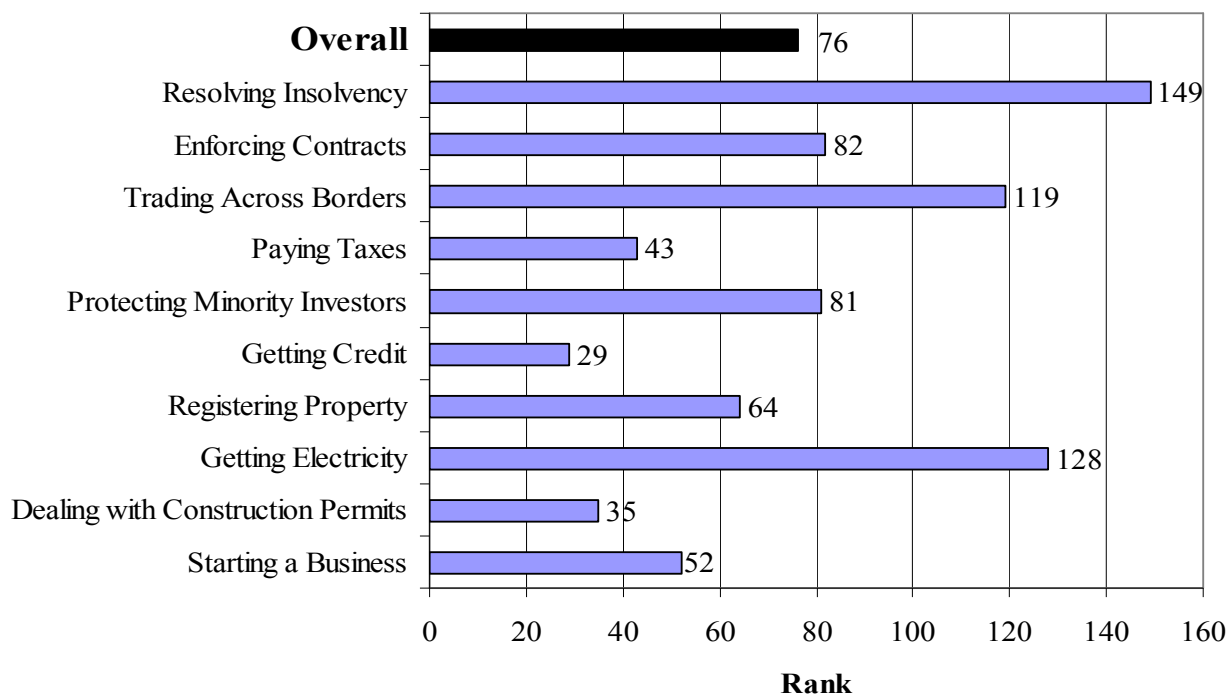
According to the World Bank Doing Business Ranking in 2017, Ukraine took the 76th position of ease of doing business among 190 countries (fig. 1).

Such indicators as resolving insolvency (149 position), getting electricity (128 position), trading across borders (119) show the main problems in Ukraine, which interfere improvement of investment climate and, as a result, attractiveness of Ukraine for foreign investors.

Figure 2 illustrates that from 2010 to 2012 there was spotted some positive dynamics in amount of capital investments in Ukraine. However, ratings of Ukraine deteriorated after the events of late 2013 and early 2014 caused by revolutionary transformations, annexing of Crimea by Russian troops, by separatist events on the East Ukraine, which reflected on the decrease of amount of capital investments during this period of time.

In 2016 there was an increase in investments due to the fact that from the EU countries in the economy of Ukraine it was invested \$1972 mln.

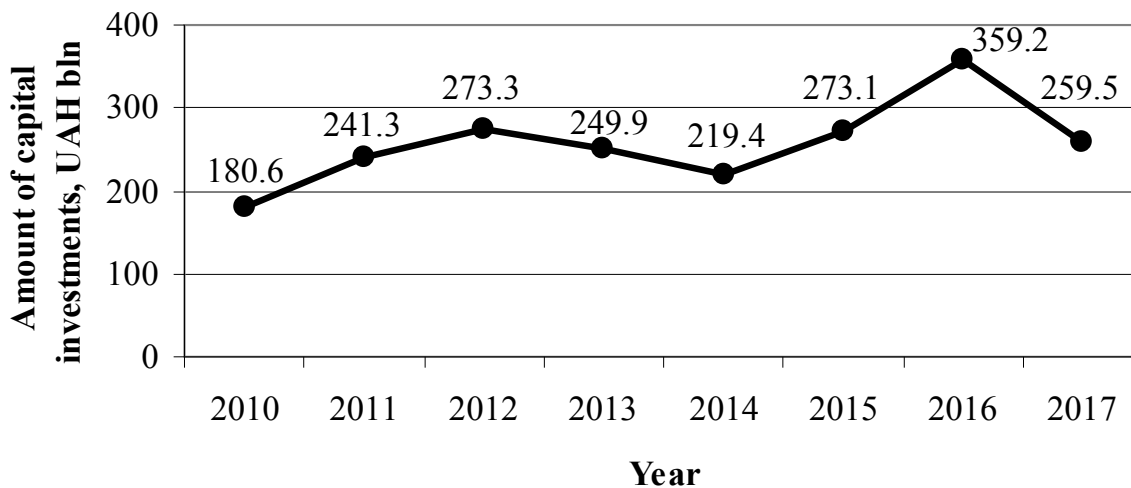
Statistical data show that current investments volume is insufficient for the acceleration of scientific and technical progress and growth rates, which went down in 2017. The decline in investment in 2017 was due to a decrease in the number of countries-investors.



source: compiled by the authors based on [3]

Figure 1. Position of Ukraine according to the World Bank Doing Business Ranking in 2017

The basic investors of Ukrainian economy are Cyprus (\$427.7 mln), the Netherlands (\$255 mln), Russian Federation (\$1667 mln), Austria (249.9 mln), Great Britain (\$403.9 mln) [4]. In 2017, for the first time in several years, the investment attractiveness index of Ukraine declined.



source: compiled by the authors based on [5]

Figure 2. Capital investments in Ukraine during 2010-2017

The situation in the country directly affects the investment activity. Political and economic instability leads to a decrease in investments and capital outflows from the country.

Therefore, for today, it is very important to raise the international rating of Ukraine and investment attractiveness of Ukrainian enterprises.

For regeneration of Ukrainian economy, considerable foreign investments are needed in a post-crisis period. Except for political, social factors for potential investors in the improvement of economic indicators of activity of enterprises can play a positive role.

References

1. Investment Climate in Ukraine 2012 [Investytsiinyi klimat v Ukraini 2012]. (2013). State Agency of Ukraine for Investments and Development [online]. Retrieved from: <http://www.ukrproject.gov.ua/news/%D1%96nvestitsiinii-klimat-v-ukraini-2012> (in Ukrainian)
2. Investment attractiveness of the enterprise [Investytsiinyi klimat v Ukraini 2012] (2012) [online]. Retrieved from: http://otherreferats.allbest.ru/finance/00193318_0.html (in Ukrainian)
3. Doing Business. The Official website of the World Bank [online]. Retrieved from: <http://www.doingbusiness.org/rankings> (in English)
4. DSSU (2016). Foreign investments in Ukraine in 2016 [Investytsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti Ukrainy u 2016 rotsi]. State Statistics Service of Ukraine (in Ukrainian)
5. Statistical information on the state of enterprises in the sphere of material production [Statystychna informatsiia shchodo stanu pidpriemstv sfery materialnoho vyrobnytstva] (2017). State Statistical Service of Ukraine [online]. Retrieved from: ukrstat.gov.ua (in Ukrainian)

СУЧАСНИЙ СТАН СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОМ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ ЯК ОКРЕМОЇ КАТЕГОРІЇ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ

БАЗАРКО І. М., канд. наук з держ. упр.
Міжрегіональної академії управління персоналом

Аналіз забезпечення житлом окремих пільгових категорій громадян, зокрема учасників бойових дій та осіб прирівняних до них, учасників війни, військовослужбовців, дозволяє стверджувати, що вказані категорії громадян мають значні проблеми із житлом. Удосконалення формування та реалізації державної політики у сфері житла громадян України повинно передбачати налагодження стабільних фінансових потоків у формі інвестицій в будівництво з метою підвищення координації між темпами формування ринку іпотечних кредитів і нерухомості.

Малоефективне використання механізмів державного управління органами державної влади та місцевого самоврядування призводить не до покращення соціальної ситуації шляхом забезпечення житлом даної категорії громадян, а до негативного сприйняття самої сутності даної проблеми. Питання кредитування будівництва житла з економічно адекватними показниками, для даних категорій осіб, не знаходять свого відображення в нормах чинного законодавства, а подальше ігнорування уповноваженими органами заходів щодо пошуку і застосування нормативно-правового механізму вирішення існуючих проблем у сфері будівництва призводить до неможливості реалізації основних завдань держави [3].

Сьогодні основні проблемні питання житлового будівництва полягають у суперечливості та певній елементарності нормативних актів, які регулюють цю сферу правовідносин. Вони регулюються не лише нормами житлового права, а й податковими нормами – в галузі звільнення від оподаткування будівництва житла, нормами господарського права — щодо інвестиційної діяльності на ринку житла, нормами цивільного, адміністративного, земельного права [8].

Про перспективи вирішення житлової проблеми військовослужбовців було зроблено чимало офіційних заяв, пропозицій та обіцянок з боку державної влади з цього питання. В той же час, невтішні дані свідчать про те, що за останній час чисельність безквартирних військовослужбовців тільки зростає. Такий песимістичний висновок напрошується сам по собі, якщо проаналізувати стан виконання всіх прийнятих до цього часу нормативних актів з питань житлової проблеми військовослужбовців та членів їх сімей [6].

Незадовільні темпи будівництва житла для військових, які проходять військову службу сьогодні, широкомасштабне проведення армійської реформи і як наслідок масове скорочення особового складу – все це стає логічним продовженням важкої житлової проблеми серед

звільнених військовослужбовців. Хронічна нестача коштів, невиконання чинних конституційних та законодавчих норм державним керівництвом, прийняття відверто декларативних документів, десятирічні житлові черги та формально – бюрократичний підхід до їх вирішення – все це тільки занадто небезпечно загострило морально-психологічну обстановку в армійському та ветеранському середовищі.

Але не дивлячись на зростання соціальної напруги та невдоволення у військовому середовищі, зниження престижу військової служби та авторитету професії захисника Вітчизни, тисячі молодих офіцерів бажать присвятити своє життя служінню своєму народу і державі [4]. І якщо ця держава не потурбується про їх належний і всебічний соціальний захист, то вже не буде жодного сенсу говорити не тільки про боєздатність військ і обороноздатність держави, але і про існування української армії як такої.

Різноманітність механізмів використання коштів, передбачених у державному бюджеті за відповідною бюджетною програмою, головних розпорядників бюджетних коштів та відповідальних виконавців бюджетної програми, розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня, та об'єктів на придбання яких можуть бути спрямовані бюджетні кошти зумовлює незручності при закупівлі житла для зазначеної категорії громадян, та труднощів при закупівлі житла за різними бюджетними програмами в одному житловому будинку [5, с. 27].

Система реалізації житлових прав громадян, які потребують покращення житлових умов як загалом, так і окремих пільгових категорій громадян, що потребують покращення житлових умов зокрема, має певні недоліки [1]. Еволюція відбувалася 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 із застосуванням визначеного спектру механізмів державного управління щодо покращення житлових умов громадян.

Узагальнивши сучасні моделі та системи забезпечення житлом у зарубіжних країнах з'ясовано, що в економічно розвинутих державах застосовуються різноманітні механізми, за допомогою яких держава, через уповноважені органи, може впливати на розвиток галузі будівництва житла [9, с. 14]. Одним з основних принципів формування доступного житла в Україні на даному етапі повинен стати принцип мінімального допустимого рівня комфорту проживання, мінімально допустимий об'єм внутрішнього простору житлового приміщення, мінімальні витрати на будівництво та експлуатацію такого житла.

В Україні існує необхідність удосконалення моделей державного управління реалізації житлових програм, що має задовольнити попит більшості верств населення на придбання даного житла, у власність за доступною ціною; це можливе лише за належної державної підтримки через прийнятні умови іпотечного кредитування із залученням частки власних коштів громадян [7, с. 23].

Оптимальною структурою було б поєднання механізмів державного управління та ринкового саморегулювання у даній сфері. Аналіз забезпечення житлом окремих пільгових категорій громадян, зокрема учасників бойових дій та осіб прирівняних до них, учасників війни, військовослужбовців, дозволяє стверджувати, що вказані категорії громадян мають значні проблеми із реалізацією свого права на житло. Удосконалення формування та реалізації державної політики у сфері реалізації житлових прав громадян України повинно передбачати налагодження стабільних фінансових потоків у формі інвестицій в будівництво з метою підвищення координації між темпами формування ринку іпотечних кредитів і нерухомості.

Ефективно функціонуюча система іпотечного житлового кредитування, яка заснована на диференційованому підході до різних категорій громадян і охоплює інвестиційно-будівельну діяльність, механізми надійного накопичення коштів населення і довгострокове іпотечне кредитування у поєднанні з адресною державною підтримкою спроможна істотно сприяти розв'язанню проблеми забезпечення житлом громадян [2]. Потрібно внести істотні зміни у

цільові загальнодержавні програми забезпечення житлом даних категорій громадян, метою яких повинно стати розв'язання проблеми забезпечення їх житлом, та членів їх сімей, шляхом належного функціонування та вдосконалення державного управління.

Література

1. Мещеряков В. В. Містобудування як складова управління територіальним розвитком міста // Державне управління: удосконалення та розвиток. 2012. № 9. URL : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=469>.
2. Можливі напрями вдосконалення житлової політики в Україні. URL : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/govermgmt/2012/186-174-15.pdf>
3. Молчанов І. В. Уроки кризи і оновлене бачення будівництва // Дзеркало тижня. 2010. №14. С. 23—26.
4. Мороз Н. В., Алексєєв І. В. Оцінювання ефективності управління житловим фондом // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 5(179). С. 246—253.
5. Непомнящий О. М. Методологічні засади формування та реалізації державної житлової політики : автореф. дис. ... д-ра держ. упр. : 25.00.02. Донецьк, 2013. 36 с.
6. Ничипоренко С. В. Інституційні основи моделі соціального житла: міжнародний досвід та напрями використання. URL : <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012.../247-252.pdf>.
7. Олійник Н. І. Державне регулювання ринку житла в Україні : автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр. : 25.00.02 / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. К., 2011. 36 с.
8. Особливості функціонування та розвитку житлово-комунального господарства в Україні. URL : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/1/11.pdf>.
9. Полуянов В. П. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності підприємств житлово-комунального господарства : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 / Ін-т економіки промисловості НАН України. Донецьк, 2005. 29 с.

АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ

ВАСИЛЬЧЕНКО М. І., канд. екон. наук, доц.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Наприкінці ХХ століття світове співтовариство постало перед необхідністю пошуку нових шляхів забезпечення економічного зростання при одночасному збереженні природно-ресурсного та людського потенціалу територій. Високий рівень соціальної напруженості у суспільстві та інші виклики глобального характеру, зрештою, були покладені в основу формування концепції сталого розвитку, яка отримала схвалення на Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку [1] у червні 1992 року. В той час основоположною ідеєю даної концепції було те, що сталий розвиток задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [2]. Сьогодні це поняття включає в себе такі взаємопов'язані елементи, як: потреби, необхідні для існування найменш забезпечених верств населення, і обмеження, обумовлені станом технології і організацією суспільства, які значною мірою впливають на здатність навколишнього середовища задовольняти сучасні та майбутні потреби.

За більш ніж 25-річний період своєї незалежності Україна офіційно підтримала такі важливі міжнародні рішення з питань сталого розвитку, як: Декларація Тисячоліття ООН [3], Йоганнесбурзька декларація [4] і План реалізації рішень Всесвітнього саміту ООН зі сталого розвитку [5]. Досить довго країна залишалася осторонь від загальносвітового вектору розвитку, і лише в 2015 році було розроблено загальну стратегію впровадження цих ідей в життя – «Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [6], у тексті якої чітко визначено

основні вектори розвитку нашої держави. Зокрема, один із них спрямований на забезпечення сталого розвитку економіки, проведення структурних реформ і відповідне підвищення рівня життя населення. Для цього передбачено відновлення макроекономічної стабільності, забезпечення розвитку економіки екологічно стійкими способами, створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності, в тому числі і в сфері сільського господарства.

Незважаючи на перші позитивні зрушення, що відбулися у даному напрямку, сільське господарство України потребує системних реформ, оскільки в багатьох регіонах наразі спостерігається суттєве зниження платоспроможності сільгосптоваровиробників, що призводить до відповідного зниження фондозабезпеченості, технічної та енергетичної оснащеності виробництва стратегічно важливих видів продукції рослинництва і тваринництва. У зв'язку з цим на перший план висувається завдання відновлення техніко-технологічної бази підприємств аграрного сектору економіки, частка якого у зведеному державному бюджеті протягом останніх декількох років, згідно з офіційними даними, становить близько 12%, а в товарній структурі експорту – більше третини [6].

Єдиною альтернативою існуючим тенденціям розвитку сільського господарства в Україні може стати інноваційний розвиток. Відтак, можемо визначити найважливіші тенденції інноваційного розвитку сільського господарства України на найближчу перспективу.

По-перше, необґрунтоване співвідношення цін на сільськогосподарську і промислову продукцію в умовах недостатньої підтримки сільськогосподарських товаровиробників буде здійснювати значний вплив на темпи зростання виробництва і рівень його ефективності.

По-друге, діючий економічний механізм, який базується переважно на нерегульованих ринкових відносинах, посилює поляризацію товаровиробників, що проявляється, з одного боку, у створенні потужних агропромислових об'єднань, а з іншого – стимулює розвиток дрібнотоварного виробництва.

По-третє, спостерігається значна регіональна диференціація між рівнем життя основної частини сільських і міських жителів в Україні.

Все це вказує на те, що для успішної технічної модернізації аграрного виробництва в першу чергу необхідно створити умови для ефективного технічного переозброєння, формування оптимального за якісним і кількісним складом машинно-технологічного парку. Зрештою, лише на основі цього можна створити ефективне сільськогосподарське виробництво, необхідне для забезпечення продовольчої безпеки нашої держави.

В умовах дефіциту фінансових і матеріальних ресурсів освоїти будь-яке нововведення в аграрному секторі економіки досить складно. Тому доцільно використовувати так звану «точкову технологію» інноваційної діяльності, сутність якої полягає в наступному: на конкретних територіях слід сприяти підвищенню концентрації нововведень, створювати своєрідні «точки зростання», або бази апробації нових технологій. У якості таких інноваційних полігонів можуть виступати технологічні платформи, агротехнопарки, агротехнополіси, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, центри трансферу аграрних інновацій, де повною мірою можна використовувати отримані результати наукових досліджень. Поряд із цим необхідним є:

збільшення фінансування пріоритетних цільових програм, науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок та інноваційних проєктів із бюджетних коштів і концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках, що забезпечують реалізацію конкретних переваг інноваційних розробок на ринку;

підтримка фінансового лізингу інноваційного підприємництва;

страхування інноваційного підприємництва, формування регіональних фондів підтримки інновацій;

використання венчурного капіталу в фінансуванні інноваційної діяльності.

Як підсумок, можна сказати, що застосування застарілих технологій, енергомістких сільськогосподарських машин і недосконалих методів господарювання призводять до деградації аграрного сектору національної економіки. Висока собівартість і низька конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції не можуть забезпечити

рентабельність виробництва і отримання достатнього прибутку. Безумовно, необхідність комплексного розвитку всіх чинників інтенсифікації сільськогосподарського виробництва є аксіомою стратегії, спрямованої на тривалий, стійкий розвиток сільськогосподарського виробництва. Однак потрібно усвідомлювати, що в складних умовах функціонування аграрного сектору нашої держави єдиним правильним варіантом має бути вибір конкретних пріоритетів подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию, 1992 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml
2. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию, 1989 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>
3. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций, 2000 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_621
4. Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию, 2002 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/decl_wssd.pdf
5. План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/plan_wssd.pdf
6. Об одобрении Концепции Государственной целевой программы развития аграрного сектора экономики на период до 2020 года: Распоряжение Кабинета Министров Украины. Концепция от 30 декабря 2015 № 1437-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80>

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

ВЕРБИЦКАЯ В. И., канд. екон наук, доц., БОНДУР Н. В., студентка
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В современных условиях одной из самых актуальных проблем украинской экономики является повышение конкурентоспособности промышленности за счет ее технологического переоснащения и подъема наукоемких отраслей производства. Основные факторы, которые препятствуют внедрению инноваций в промышленность – это недостаток денежных средств, высокая стоимость нововведений, низкий инновационный потенциал предприятий.

Исследованием проблем развития инновационного комплекса, который является объединением научного сектора экономики с производственным, занимаются специалисты разных отраслей науки. По их мнению, основные причины слабой технологической готовности Украины следующие [1-3]:

- использование старых технологий;
- инновационная активность промышленных предприятий (по сравнению со странами ЕС) остается низкой;
- низкий уровень финансирования инновационной деятельности со стороны государства;
- несовершенный нормативно-правовой инструментарий для защиты прав интеллектуальной собственности и трансферта технологий.

Механизм создания предпринимательской среды, благоприятной для инноваций, базируется на системе финансового обеспечения, основой которого являются средства из различных источников.

Законом Украины предусмотрено следующее [4]:

- полное беспроцентное кредитование приоритетных инновационных проектов за счет средств государственного бюджета Украины и средств местных бюджетов;
- частичное (до 50%) беспроцентное кредитование инновационных проектов за счет средств государственного бюджета Украины и средств местных бюджетов при условии привлечения к финансированию проекта остальных необходимых средств исполнителя проекта и (или) др. субъектов инновационной деятельности;
- полная или частичная компенсация процентов (за счет тех же бюджетов), уплаченных субъектами инновационной деятельности коммерческим банкам и др. финансово-кредитным учреждениям за кредитование инновационных проектов;
- предоставление государственных гарантий коммерческим банкам, которые осуществляют кредитование приоритетных инновационных проектов;
- имущественное страхование реализации инновационных проектов страховыми компаниями.

Финансовая поддержка предоставляется в пределах средств, предусмотренных соответствующими бюджетами, но она недостаточна.

Основными источниками инвестиций для большинства украинских предприятий является на сегодня собственная прибыль и амортизационные отчисления. Но в некоторых случаях, при надлежащем обосновании идеи бизнеса и ее высокой оценки конкурсной комиссией, финансирование может осуществляться за счет государственного бюджета, средств инновационного фонда (на безоплатной основе) или за счет микрокредитов, предоставленных на беспроцентных или льготных принципах. К сожалению, такой эффективный и популярный в странах с развитой рыночной экономикой способ увеличения собственных средств предприятия, как эмиссия акций, у нас, вследствие неразвитости фондового рынка и несовершенство законодательства, используется мало. В последнее время приобретают значительное распространение нетрадиционные способы кредитования инновационной деятельности, в частности лизинг, форфейтинг и франчайзинг [5].

Как известно, финансирование инновационного проекта включает следующие стадии:

1. Предварительное (предыдущее) изучение жизнеспособности инновационного проекта, т.е. определение целесообразности программы исходя из суммы расходов и запланированной прибыли;
2. Разработка плана реализации проекта;
3. Организация финансирования, в том числе:
 - оценка возможных форм финансирования и выбор конкретной формы;
 - определение источников финансирования;
 - контроль выполнения плана и условий финансирования [6].

На основе данных Государственного комитета статистики рассчитана структура финансирования инновационной деятельности в Украине начиная с 2000г. Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что основным источником финансирования инновационной деятельности предприятий за прошедший период являются собственные средства (60-90% в общей сумме расходов на инновационную деятельность). Наименьший процент средств финансирования составляет финансирование за счет средств государственного бюджета - от 0,5% до 3%.

Исправить данную ситуацию может только создание эффективных условий для развития инновационной деятельности предприятий при финансовой и правовой поддержке государства.

Система государственного управления научно-техническим развитием предусматривает гибкое использование разнообразных форм стимулирования технического развития частного производства. Сюда можно отнести:

- финансирование НИОКР в частных корпорациях по государственным заказам;
- использование системы фондов для поощрения исследовательской деятельности в частных компаниях;

- налоговая политика правительства, предусматривающая освобождение от налогов исследовательской и производственной деятельности в наиболее перспективных областях науки и техники;
- предоставление государственных дотаций крупным корпорациям для закупки лицензий и “ноу-хау”;
- предоставление кредитов на льготных условиях для расширения НИОКР и производственной деятельности;
- политика национализации и приватизации отраслей, заключающаяся в развитии за государственный счет перспективных отраслей промышленности, и передач их в частную собственность по мере достижения ими уровня коммерческой рентабельности;
- обеспечение оптимальных условий получения технологий из-за рубежа;
- политика в области импорта капитала, предусматривающая курс на освоение новой технологии в отечественных корпорациях за счет иностранных инвестиций.

Государство может влиять на инновационную активность предприятий как с помощью прямых инвестиций, так и посредственно, через инновационную политику. Одновременно с непосредственным финансированием инновационной деятельности государство должно осуществлять стимулирование научно-технической деятельности с целью широкого внедрения результатов научных исследований и разработок в конечный продукт. Среди основных мероприятий, которые должно осуществлять государство с целью повышения инновационной активности предприятий, можно выделить следующие :

- поддержка и прямое развитие научно-технической сферы;
- предоставление разработчикам, производителям и фирмам, которые внедряют инновации, беспроцентных кредитов за счет средств государственного бюджета и других целевых фондов;
- разработка и внедрение системы налоговых льгот для производителей инновационного продукта;
- создание учреждений для предоставления консультационных и организационных услуг инноваторам;
- снижение государственной патентной пошлины;
- обеспечение благоприятных условий для международной инвестиционной деятельности,
- снижение ставок налога на добавленную стоимость на оборудование, которое ввозится для производства инновационной продукции;
- защита прав и интересов отечественных инноваторов;
- государственный заказ и закупка продукции инновационных предприятий [7].

Таким образом, особое значение для активизации инновационной деятельности имеет проблема государственного содействия финансовому обеспечению предприятий, которые внедряют инновации. Приоритетным направлением инновационной политики должна стать реструктуризация системы стратегических приоритетов инновационного развития с сокращением их количества и сохранением наиболее перспективных. В рамках разработанной системы государственного финансирования инновационной деятельности следует уделить особое внимание снижению процентных ставок по кредитам и более расширенному привлечению банков к кредитованию инновационных проектов.

Список литературы

1. Трансфер технологій та інновацій: Матеріали II Міжнародного форуму (Київ, 20-21 лист. 2008 р.) /Національний технічний університет України "КПІ", 2008. - С. 10-13.
2. Ротар А. В. Статистико-економічна оцінка стану інноваційної діяльності у промисловості /А. В. Ротар // Статистика України. - 2009. - № 3. - С. 52-57.
3. Наука та інновації [Електронний ресурс] / Сайт Державного комітету статистики України. - Режим доступу:
www.ukrstat.gov.ua.

4. Про інноваційну діяльність : Закон України № 40-IV від 04.07.2002 // Інтелектуальна власність. – 2002. – № 10. – С. 63 –70.
5. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / Самочкин В. Н. – М.: Дело, 2012. – 376 с.
6. Мосій О. Б. Організація та регулювання інноваційної діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / О. Б. Мосій. – Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2000. – 20 с.
7. Чабан В. Г. Вибір джерела фінансування інноваційної діяльності / В. Г. Чабан // Формування ринкових відносин в Україні – 2016. – № 4 (59).

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

ВІХОРТ Ю. В., канд. екон. наук, доц.
Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)

Одним з найбільш важливих чинників ефективної реалізації та поширення екологічних інновацій підприємствами різних галузей національного господарства є належне фінансування цього процесу. Вплив цього чинника варіюється в залежності від джерел та інструментів фінансування, що використовується, їх доступності тощо. У разі відсутності достатніх внутрішніх коштів для реалізації еко-інновацій, суб'єкти господарювання змушені шукати зовнішні джерела фінансування, якими у сучасних умовах можуть стати банківські позички, інвестиційні та грантові кошти, фінансові ініціативи держави та ін.

Вибірковий аналіз підприємств країн ЄС свідчить, що близько 63% з них відчують нестачу внутрішнього фінансування, 56% – зовнішнього приватного фінансування, 62% – зовнішнього державного фінансування [1, с. 13]. При цьому на екологічні інновації більшість із них спрямовують незначний відсоток загальної суми інвестиційних коштів, що надходять на інноваційний розвиток, зокрема: 19,37% підприємств не виділяють кошти на зазначений вид інновацій взагалі; 36,74% – спрямовує на еко-інновації менше 10%; 26,59% – від 10 до 29% загальної суми; 9,95% – від 30 до 49%; 7,36% – понад 50% [1, с. 11].

Систематизація основних джерел фінансування екологічних інновацій в Україні, як таких, що є більш традиційними для нашої країни та також тих, що з'явилися відносно нещодавно, можна виокремити наступні:

- державні – державний фонд охорони навколишнього природного середовища;
- регіональні – обласний фонд охорони навколишнього природного середовища;
- місцеві – місцевий фонд охорони навколишнього природного середовища;
- громадські – кошти громадян – багатьох фізичних осіб (краудфандинг);
- приватні – власні кошти підприємств, інвестиційні кошти приватних інвесторів;
- колективні – кошти кооперативів та інших об'єднань (Енергетичний кооператив тощо);
- комерційні – позичкові банківські кошти та кошти інших кредитних установ;
- міжнародні – кошти міжнародних фондів, міжнародних фінансових інституцій.

Також аналіз міжнародного та вітчизняного досвіду у цій частині дав змогу встановити, що інструментами фінансування при цьому можуть виступати:

- «зелені» кредити для бізнесу, еко-банкінг;
- «зелений» тариф;
- «зелені» інвестиції;
- «зелені бонди» («зелені» облігації);
- «зелені» закупівлі;
- бізнес-інкубатори;
- «бізнес-яголи»;

- венчурне фінансування;
- міжнародні гранти;
- кліматичні інноваційні ваучери.

Передовий досвід країн ОЕСР найчастіше передбачає використання широкого спектру інструментів фінансування екологічних інновацій, спрямованих на науково-дослідні розробки у цій сфері, реалізацію та поширення еко-інновацій, зокрема [2]:

– банківський кредит – використовується як один з найпоширеніших інструментів доступу до фінансів (під заставу майна або гарантії в обмін на кредитні кошти);

– гранти, субсидії – використовуються як джерело фінансування інноваційних стартапів, а також малих і середніх підприємств на початкових стадіях розвитку (грантові кошти на наукові дослідження для малого бізнесу в Сполучених Штатах, Великобританії та Нідерландах; пільги в тарифах, що сплачуються підприємствами у Данії та Німеччині, Інноваційний інвестиційний фонд в Великобританії);

– «бізнес – янголи» – інвестори, які залучаються на ранніх більш ризикових стадіях та забезпечують фінансову підтримку, інформаційно-консультативну підтримку та допомогу в управлінні підприємством, часто має форму певних груп, мереж, фондів (США, Великобританія);

– венчурний капітал – фінансовий інструмент, який використовується на пізніших стадіях, але менш небезпечних та ризикових стадіях зростання (Інноваційний інвестиційний фонд в Австралії, Фонд Yozma в Ізраїлі, Шотландський Фонд спільного інвестування у Великобританії);

– корпоративне венчурне фінансування – використовується великими підприємствами з метою вкладення капіталу в інноваційні стартапи задля поліпшення корпоративної конкурентоспроможності або зі стратегічними або з фінансовими цілями.

– краудфандинг («громадське фінансування») – колективний інструмент фінансування через інформаційні платформи, який полегшує процес залучення капіталу у стартапи та для реалізації інновацій на підприємствах малого бізнесу на ранніх стадіях життєвого циклу;

– податкові стимули – представлені широкою низкою податкових пільг для науково-дослідних розробок та підприємницьких ініціатив (Франція, Великобританія, Ірландія та ін.).

Стосовно України можна зазначити, що за обсягами та доступністю фінансування інноваційної діяльності, у т.ч. й еко-інновацій, наша держава поступається зарубіжним країнам: суттєво меншою є участь держави в фінансуванні цих процесів, переважає частка фінансування за рахунок власних коштів, не дуже розвиненим залишаються грантове фінансування, залучення коштів з міжнародних фондів, еко-банкінг та інші сучасні інструменти, які є популярними у зарубіжній практиці.

Література

1. Grazia C. Financial constraints and public funding for eco-innovation: Empirical evidence on European SMEs [Electronic resource] / Grazia Cecere, Nicoletta Corrocher, Maria Luisa Mancusi. – Working Paper n. 46. – September, 2016. – Available at : <http://dipartimenti.unicatt.it/economia-finanza-def046.pdf>.

2. Financing business R&D and innovation [Electronic resource] / OECD. – Available at : <https://www.oecd.org/sti/outlook/e-outlook/stipolicyprofiles/competencestoinnovate/financingbusinessrdandinnovation.html>.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

ВОРОНІНА О. О., ст. викл.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Сьогодні національна система охорони здоров'я характеризується рядом проблем, таких як: низька економічна ефективність бюджетної системи фінансування, обмеженість суспільних ресурсів, низька доступність медичної допомоги населенню, несприятлива медико-демографічна ситуація, незбалансованість структури медичної допомоги та ін..

Зазначені проблеми наглядно демонструють необхідність пошуку шляхів залучення в галузь приватних інвестицій, можливих форм взаємин бюджетних медичних установ і приватних організацій, а також використання досвіду роботи комерційних структур для поліпшення діяльності бюджетних організацій. Чим більше розвивається недержавний сектор охорони здоров'я і збільшується об'єм інвестицій в приватну охорону здоров'я, тим більше актуальною стає проблема взаємодії держави і приватних медичних організацій. Проблема ця складна і багатогранна, спробуємо позначити основні значимі моменти.

Модернізація сектора охорони здоров'я неможлива без залучення коштів приватного сектора. Лише при поєднанні фінансових і організаційних зусиль влади та бізнеса з'являється той необхідний повстух, що дає можливість не тільки зрушити з "мертвої точки" але і зробити інноваційний прорив з урахуванням інтеграції інтересів держави, бізнесу та пацієнта.

Формою такої співпраці може стати державно-приватне партнерство в сфері охорони здоров'я. Сам термін "державно-приватне партнерство" є дослівним перекладом з англійського терміну "Public-private partnership" (PPP). Ця форма співпраці вже набула великою популярності в розвинених країнах, та все більше поширюється в розвиваючих країнах.

У всьому світі механізм державно-приватного партнерства (ДПП) використовується для розвитку інфраструктури і реалізації суспільно значимих проектів. У 2016 році Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, яке відповідає за управління державними інвестиціями, виділило 321 об'єкт для реалізації проектів ДПП. Серед пріоритетних сфер: охорона здоров'я, транспортна інфраструктура, енергетика, машинобудування, агропромисловий комплекс. Наскільки може бути цікавою приватному інвесторові участь в українських проектах в сфері охорони здоров'я можна зробити висновок виходячи з того, що ринок медичних послуг оцінюється в 4,9 млрд. дол. США. При цьому 90% провайдерів медичного ринку - це державні і комунальні лікарні, які не в змозі забезпечити необхідний об'єм і якість медичних послуг [1].

Досвід розвинених країн свідчить, що загальна економія суспільних ресурсів за рахунок ДПП в охороні здоров'я складає приблизно 10% порівняно з тим, коли держава сама надає медичні послуги населенню. Так, згідно з оцінками, в Австралії при будівництві лікарень економія фінансових коштів в проектах ДПП дорівнювала 9-11% [2, с. 196].

У найбільш загальній постановці під державно-приватним партнерством слід розуміти форму будь-якого залучення ресурсів бізнесу та суспільного сектору для задоволення соціальних потреб суспільства. Державно-приватне партнерство в охороні здоров'я можна визначити як юридично закріплену на певний термін форму взаємодії між державою і приватним сектором, яка передбачає співфінансування і розділення ризиків відносно об'єктів охорони здоров'я, а також відповідних медичних послуг, що виконуються і надаються державними і муніципальними органами, установами і підприємствами [3].

Державно-приватне партнерство в сфері охорони здоров'я заключається в наступному. Держава зобов'язується закупати у приватного партнера на довгостроковій основі та сплачувати надані ним високоякісні послуги, такі як:

- будівництво, оснащення нового або модернізація вже діючого лікарняно-профілактичного заходу (ЛПУ);
- обслуговування та експлуатацію ЛПУ;
- медичні послуги, які подлягають державному фінансуванню.

В свою чергу, приватний партнер зобов'язується надавати послуги відповідно до вимог встановлених державою, а також підтримувати наявні активи в належному чині, проводити необхідну модернізацію або створювати нові активи, які необхідні для підтримання належної якості та об'єму медичних послуг [3].

Оновними напрямками взаємодії держави та приватного сектору в сфері охорони здоров'я є: надання послуг; оренда приміщень; оренда персоналу (аутстафінг); аутсорсинг; фінансова взаємодія; обмін управлінчеськими технологіями;

В світовій практиці у медичній сфері найчастіше використовуються наступні форми ДПП:

- контракти – договори, що заключаються між державою та приватною фірмою на здійснення певних соціально значущих та корисних видів діяльності. Найбільш розповсюджені контракти на виконання робіт, на управління, на поставку продукції для державних потреб, на надання технічної допомоги.

- аренда чи лізинг – передача державою приватному партнерові на певний строк, прописаний контрактом, прав на тимчасове користування об'єктом та за певну плату.

- концесія – специфічна форма відношин між державою та приватним партнером, особливість якої полягає в тому, що держава в рамках партнерських відносин, залишається повноправним власником майна, що є предметом концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати впродовж певного часу певні функції та наділяє його з цією метою відповідними правами, якими є необхідними для нормального функціонування об'єкту концесії [9, с. 23].

Взаємодія держави та бізнесу в сфері медичного обслуговування об'єднує сильні сторони кожного з партнерів, але ці стосунки неможливі без поєднання спільних інтересів обох сторін.

Основні перспективи для державних органів влади в сфері охорони здоров'я від взаємодії з приватним партнером є:

- залучення додаткових коштів в сферу медичного обслуговування;
- підвищення ефективності бюджетних витрат на фінансування системи охорони здоров'я;
- зменшення об'ємів державного фінансування будівництва і експлуатації об'єктів охорони здоров'я;
- залучення приватних фінансових, інтелектуальних і трудових ресурсів для розвитку;
- використання управлінського досвіду і інноваційного потенціалу приватного сектора;
- впровадження інноваційних форм медичної допомоги, лікувальних засобів і медичних препаратів;
- підвищення ефективності управління державним майном у сфері охорони здоров'я;
- підвищення якості та доступності медичної допомоги;
- впровадження системи ефективного розподілу ризиків виконання проектів з бізнесом.

Приватний партнер від взаємовідносин з державою має право розраховувати на наступні переваги:

- отримує доступ до державних та муніципальних активів та ресурсів в сфері охорони здоров'я;
- можливість довгострокового управління і користування державними об'єктами системи охорони здоров'я;
- підтримку з боку держави при реалізації складних інноваційних проектів;
- підприємець-інвестор отримує гарантії прибутковості, оскільки держава як його партнер несе певні ризики по забезпеченню мінімального рівня рентабельності
- розподіл ризиків функціонування проекту державно-приватного партнерства з державою;
- державна підтримка і гарантії;

- позитивна соціальна реклама і репутація приватного оператора.

Для суспільства вцілому позитивний ефект, від вкладень приватного капіту в сферу охорони здоров'я, вбачається в наступному:

- підвищення якості і доступності медичних послуг;

- з'являється можливість отримати медичну допомогу на новому інноваційному обладнанні;

- прозорі механізми ціноутверення та зниження тіншового ринку медичних послуг;

- підвищення рівня і якості людського потенціалу в країні, регіоні, місті, селі та ін;

- забезпечення мультиплікативного ефекту від фінансових вливань, таких як створення нових робочих місць, підвищення рівня оплати труда медичним працівникам та ін;

В Україні сьогодні вже робляться перші кроки до шляху створення необхідного фундаменту для запровадження та реалізації проектів державно-приватного партнерства в охороні здоров'я, про що може свідчити прийняття закону про державно-приватне партнерство, реалізація програми поступового переходу медичних закладів на автономний режим організації їх господарської діяльності, укладена програма створення єдиного медичного простору. Але в Україні немає розвинутої системи органів управління державно-приватним партнерством. На наш погляд, це перешкоджає виробленню єдиної державної політики відносно даного організаційно-правового інституту. Таку систему необхідно створювати з врахуванням соціально-економічних і політичних реалій, а також відповідно до пріоритетних напрямів реформування охорони здоров'я, що прийняті в Україні. Необхідно також будувати і дієвий механізм фінансових стимулів для залучення приватного капіту на ринок медичного обслуговування, перш за все надання податкових пільг та широкого кола державних гарантій.

Тому що, як показує світова практика, сьогодні коли світ змінюється неймовірно швидкими темпами, практично неможливо самотійно, чи то державі, чи то бізнесу, розробляти, здобувати та впроваджувати найновіші інноваційні технологічні та управленські розробки та механізми. Лише поєднуючи зусилля обох сторін можна зробити тектонічні зрушення в області як соціального забезпечення вцілому так і в охороні здоров'я зокрема.

Список літератури

1. Татьяна Г. Государственно-частное партнерство в Украине. Нові условия инвестирования // August 2016 Issue of the CEE Legal Matters. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilf-ua.com>

2. Кузнецов И.В. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства (США, Европа, Канада) // Экономические науки. No 8 (93), 2012. С. 196.

3. Marc Mitchell, M.D., M.S. An Overview of Private Partnerships in Health // Harvard School of Public Health [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.hsph.harvard.edu/ihs/publications/pdf/PPP-final-MDM.pdf>

4. Сачек М.М. Хейфец Н.Е. Петров В.С. Государственно-частное партнерство в здравоохранении: международный опыт // Вопросы организации и информации здравоохранения № 1,2016г. – с.18-34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minzdrav.gov.by/dadvfiles/001028_50178_2_Probl_2_.pdf

СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

ГОРДОВСЬКИЙ В. Ю., студент

Національний університет «Острозька академія»

Успішний розвиток промислового сектора неможливий без залучення запозичених засобів. Структура взаємозв'язків фінансового та промислового секторів, що є досить багатогранною, підпадає під вплив багатьох факторів. Промисловість відіграє найважливішу роль у вирішенні актуальних проблем сучасності, а саме прискореного індустріального розвитку, також вона є генератором науково-технічного прогресу й інновацій, важливим фактором глобальної конкурентоспроможності національних економік та драйвером економічного зростання. У зв'язку з цим посилення уваги до розвитку промисловості та промислової політики є однією з основних тенденцій розвитку сучасного світового господарства. Останні роки були складними для української економіки та її банківської системи. Негативний вплив світової фінансово-економічної кризи, погіршення кон'юнктури на зовнішніх ринках, зниження внутрішнього попиту і зменшення інвестиційної активності суб'єктів господарювання спричинили зниження обсягів реального валового внутрішнього продукту та промислового виробництва, що, у свою чергу, негативно позначилося на процесах розвитку кредитних процесів у промисловості. Саме тому дана тематика є актуальною.

Сучасні механізми оновлення промисловості, довгострокового кредитування виробничої діяльності досліджуються у роботах таких фахівців як С. Глазьєва, Б. Замараєва [1, 2]. В основі цих механізмів лежить формування грошової пропозиції у взаємозв'язку із завданнями промислової політики, удосконалення механізмів рефінансування кредитних інститутів, які забезпечують інвестування реального сектора економіки та пріоритетність використання внутрішніх джерел фінансування [3].

Отже, в умовах вкрай обмежених можливостей бюджетної підтримки, дефіциту власних ресурсів промислових підприємств, нерозвиненості вітчизняного фондового ринку банківське кредитування залишається єдиним значущим механізмом фінансового забезпечення промисловості. Основними чинниками, що гальмують нарощування обсягів кредитування банками промислового сектора, є такі:

- високий рівень ризиків, пов'язаних з кредитуванням малих і середніх підприємств, що зумовлено низькими кредитоспроможністю та фінансовою стійкістю цих підприємств;
- нестабільність валютно-курсової динаміки, високі інфляційні ризики в Україні, що призводить, з одного боку, до необхідності компенсації цих ризиків банками шляхом підвищення відсоткових ставок за кредитами і формування додаткових резервів на покриття можливих втрат, а з іншого – до невизначеності щодо можливостей погашення заборгованості[4].

Модернізація індустріальної бази та її інфраструктури вимагає істотних фінансових вкладень, додаткового залучення капіталу для виробничих інвестицій. Особливо це стосується фінансування новостворюваних підприємств, динамічно зростаючих та інноваційних фірм, фінансування яких не може бути здійсненим тільки за рахунок власних коштів. В умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи доступ до фінансів залишається головною проблемою для бізнесу малих і середніх промислових підприємств [4].

Для полегшення доступу українських промислових підприємств до фінансових і кредитних ринків, у тому числі міжнародних, у середньостроковій перспективі потрібне:

- удосконалення методів управління кредитними ризиками у банках за рахунок впровадження механізму регулювання галузевої концентрації кредитних ризиків у портфелях банків;

- створення економічних умов для підвищення в активах банків частки довгострокового кредитування інвестиційної спрямованості, зокрема за рахунок запровадження податкових пільг для банків, які здійснюють довгострокове кредитування промислових підприємств;
- запровадження механізмів державного, приватного та синдикуваного гарантування інвестиційних кредитів та визначення критеріїв надання державних гарантій;
- активізація діяльності спеціалізованого банку реконструкції та розвитку для підтримки промислових підприємств, які мають стратегічне значення для економіки України, збільшення впливу та ефективності державних банків у напрямку інвестиційного кредитування за рахунок пільгових умов щодо їх рефінансування, надання державних гарантій тощо;
- вдосконалення системи гарантування банківських вкладів для формування надійної ресурсної бази банків;
- розвиток венчурного фінансування малих та середніх підприємств за рахунок надання державних гарантій[4].

Отже, провівши дане дослідження, можна сказати що найбільшу частку кредитів надходить в переробну промисловість, приблизно 64,43% всіх кредитів промисловості. В основному кредити, які надходять в промисловий сектор в контексті строкової структури є короткостроковими, лише мала частина є середньо та довгостроковими. Це свідчить про спрямування кредитів на повернення коштів підприємств. Фінансування певних інвестиційних, інноваційних проектів здійснюється за рахунок довгострокових кредитів, частка яких є низькою у загальній структурі кредитування промисловості. Стосовно процентних ставок за кредитами, то протягом 2011-2016 років вони є високими та рухаються в напрямку збільшення. Основною проблемою даної промисловості є високий рівень ризиків, пов'язаних з кредитуванням малих і середніх підприємств, нестабільність валютно-курсової динаміки.

Список використаних джерел

1. Борисова И. Растущая российская экономика на фоне растущей внешней напряжённости / И. Борисова, Б. Замараев, А. Киюцевская, А. Назарова, Е. Суханов // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С.4-32.
2. Глазьев С.Ю. О стратегии развития экономики России (научный доклад) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://glazev.ru/upload/iblock/8a6/8a63702e97b94aa7a2142750f8038a8a.pdf>
3. Даниленко А.И. Совершенствование модели управления экономикой и финансовые механизмы её реализации / А.И. Даниленко // Экономика Украины. – 2013. – № 5. – С.4-29.
4. Матюшин О. В. Кредитне забезпечення промисловості: проблеми, перспективи розвитку[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=sim_2012_2012_16

ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

КОРОБКА С. В., канд. екон. наук, доц.

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького, м. Львів

Проблеми сільських територій, та сільського населення України знаходяться в центрі уваги суспільства. Це пов'язано з економічним, соціальним, культурним занепадом сільських

територій, що спричинене природними передумовами, історичними процесами та недосконалою соціально-економічною політикою регіонального розвитку.

Однією з умов подальшої соціально-економічної політики України є формування такої моделі розвитку сільських територій, яка б відповідала європейським стандартам, та мала інноваційний характер. Тобто, для покращення стану економіки сільських територій потрібно впроваджувати інновації. Одним з гнучких індикаторів конкурентоспроможності є інноваційна активність, тому що б бути конкурентоспроможним, посилення інноваційної активності в нашій державі має бути центральною ланкою реалізації державної політики на сільських територіях.

Перш ніж здійснювати дослідження інноваційних засад розвитку сільських територій, необхідно дати визначення поняттю “сільська територія”. Згідно чинного законодавства “сільська територія” - територія, що знаходиться за межами міст і є переважно зоною сільськогосподарського виробництва та сільської забудови [1].

Ватро відмітити, що в економічній літературі не має єдиного визначення поняття “сільська територія”, а також відсутній єдиний методологічний підхід. В.П. Славов, і О.В. Коваленко під поняттям “сільська територія” розуміють регіонально-територіальне утворення зі специфічними природно-кліматичними та соціально економічними умовами [2].

Саблук П.Т. дає наступне визначення поняттю “Сільська територія - складна багатофункціональна система, важливим елементом якої є село та його аграрна спеціалізація” [3].

Павлов О.І. відмічає, що “сільська територія” – тип поселення, соціально-виробничі, культурно-побутові та адміністративні осередки; населення; сільськогосподарські та інші угіддя поза межами сільських поселень з розташованими на них виробничими об’єктами; органи самоврядування та громадські організації. [4].

В економічній літературі зустрічаються і інші визначення сільських територій, проте проведені дослідження діють можливість узагальнити, це поняття і дати наступне визначення, отже сільська територія - це складний соціально-еколого-економічний об’єкт дослідження, якому притаманні наступні ознаки – площа земельних ресурсів; чисельність населення, яке там мешкає; природно-економічні ресурси; структура та обсяги виробництва; соціальна інфраструктура; органи місцевого самоуправління тощо. ”

Згідно статистичних даних в Україні налічується 28441 сіл, де проживає 31% (13 256 185 осіб) – українського населення (з них 8,5 млн. осіб працездатного віку), 80% поселень – території з чисельністю мешканців менше однієї тисячі осіб. Наша країна займає лідируючі позиції щодо забезпечення сільськогосподарськими угіддями – 0,914 га на одну особу та 0,716 га на особу ріллі. В Україні нараховується 21009,6 тис. га сільськогосподарських угідь, майже 93% з них передані фізичним особам в наслідок розпаювання здані в оренду. За розрахунками вчених, при здійсненні правильного землеробства земельний фонд України може прогодувати 300-3200 млн. чол. [5].

Враховуючи вище вказаний потенціал сільських територій, можна говорити, що інноваційні аспекти розвитку сільських територій піддаються впливу суспільно-політичних процесів, в межах певних сільських громад, якості життя на рівня матеріального добробуту, розвиненості соціально-виробничої інфраструктури, природно-кліматичних та гео економічних умов здійснення господарської діяльності, активності малого та середнього підприємництва, наявності ресурсно-виробничого потенціалу.

Процес інноваційного розвитку має враховувати традиції окремих територій. Оскільки, для створення нового не варто руйнувати старе. Цінність інновацій полягає в тому, що вони не можливі без відновлення колишнього змісту явищ і процесів. Категорія “інновація” є однією з основних понять інноваційної теорії. Основоположником цієї теорії є Й. Шумпетер, який і вперше здійснив поділ інновацій на дві категорії – продуктові та технологічні. [6]. Проте в контексті соціально-економічного розвитку сільських територій варто доповнити їх

ще соціальними та екологічними інноваціями, тобто тими, що в перспективі можуть дати соціальний та екологічний ефект.

Варто відмітити, що частка інноваційно активних організацій, що здійснюють технологічні інвестиції на сільських територіях, становлять лише 0,1 -0,2% від їх загальної кількості. На даний час сільські території перебувають у складному становищі, в наслідок низької платоспроможності, спар рівня технічної забезпеченості, темпів відновлення матеріально-технічної бази.

Для подальшого соціально-економічного розвитку сільських територій важливе значення має аналіз існуючих соціально-економічних ситуацій в межах окремих регіонів і держави в цілому. Оскільки, успішність здійснення інноваційного розвитку залежить від цілої низки індикаторів, і рівень впливу їх є далеко не однаковий, і має диференційований характер.

Вітчизняні науковці відмічають, що “основною умовою інноваційного розвитку є відсутність свавілля, тобто наявність гарантій того, що в майбутній перспективі економічний прибуток отриманий у результаті інвестиційної діяльності” [7].

За таких умов інвестиційні проекти, які направлені на звичайне розширення виробництва, видаються мало вмотивованими, то як можна говорити, що є щось перспективніше і ризикованіше, тим паче, якщо мова йде про сільськогосподарське виробництво з його тривалим терміном окупності. Обмежуючим чинником інноваційного розвитку сільських територій є значна залежність сільського господарства від природно-кліматичних умов, сезонного характеру виробництва, низька оплата праці і значне старіння техніки та обладнання.

На жаль, відсутність помітних інноваційних зрушень на сільських територіях призводять до поглиблення диспропорції між міською та сільською місцевістю в Україні. Це призводить до здійснення неповного обсягу технологічних операцій та проведення їх із запізненням, що має негативний вплив на врожайність сільськогосподарських культур, зменшення обсягів виробництва продукції, зниження її якості, і підвищення собівартості, зниження рівня заробітної плати. Як результат, підвищення міграції сільських жителів до міста та за кордон, що призводить до подальшого зниження інноваційної привабливості сільських територій. Проте, в Україна має важливу перевагу, яка виражається через її наявні ресурси - ліси та родючі землі, придатні для землеробства. Ці ресурси і є основним джерелом інноваційного розвитку сільських територій, і мета України знайти модель для їх ефективного і раціонального використання.

Отже, встановлення інноваційного соціально-економічного розвитку сільських територій можливе за рахунок відповідної моделі, яка повинна розроблятися індивідуально в кожному регіоні і враховувати його особливості та можливості. Адже, нині діюча модель, продемонструвала свою очевидну неефективність. Нова інноваційна модель розвитку сільських територій має вирішити наступні завдання, а саме: пільгове кредитування ресурсів і формування економічних механізмів стимулювання попиту на інноваційну продукцію; підвищення рівня фінансування регіональної аграрної науки; створення системи регіональної інноваційної інфраструктури.

Інноваційний підхід до соціально-економічного розвитку сільських територій, як вже відмічалось має формуватися на основі регіонального розвитку, в яких би в повному обсязі описувалися необхідні інвестиційні ресурси, регіональні і місцеві бізнес-ідеї, які б зацікавили сільських жителів.

Одним із дієвих напрямів в системі інноваційного розвитку сільських територій, на нашу думку є формування факторів стимулювання, як на макро- так і на макрорівнях. Чинниками макроекономічного рівня є: регулювання трудової, технологічної і фінансової сфери; вдосконалення механізму стандартизації, сертифікації та контролю якості продукції; удосконалення політики пільгового оподаткування суб'єктів інноваційного розвитку; сприяння розвитку венчурного підприємництва; сприяння розвитку інтеграційних процесів науки і виробництва; визначання правових і законодавчих норм про спеціальний режим

інвестування та інноваційної діяльності; удосконалення інформаційно-консультаційного обслуговування сільськогосподарського виробництва тощо.

Чинники мікроекономічного рівня – застосування прогресивних форм оплати праці; поширення систем преміювання та стимулювання нововведень; участь працівників у розподілі прибутку підприємства; комп'ютеризації та інформатизація виробництва тощо.

Основні мікроекономічні чинники дають можливість говорити, що під інноваційною готовністю до соціально-економічної модернізації є мотивація населення стосовно досягнення цілей розвитку та матеріально-технічної бази інноваційної країни. Загалом інновації можуть формуватися під впливом нових потреб, нових джерел ресурсів, нових технологій їх переробки і виробництва, появи нових виробничо-економічних відносин. [8].

Механізм впровадження інноваційних технологій у процес еколого-соціально-економічного розвитку сільських територій можна характеризувати як комплексну систему інструментів забезпечення інноваційного розвитку, які пов'язані між собою спільними цілями, принципами і забезпечення необхідними ресурсами.

Враховуючи вище викладене, можна зробити наступні висновки, перспективи співпраці України з країна Світової організації торгівлі й ЄС, інноваційний соціально-економічний розвиток сільських територій відіграватиме важливе стратегічне завдання, а заходи, які направлені на покращення ситуації можуть мати пріоритетний характер. Застосування прогресивних технологій та високотехнологічних розробок, випуск нових екологічнобезпечних видів продуктів харчування, що на сьогоднішній день має високий попит на європейських ринках. Основними складовими загальної інноваційної моделі розвитку сільських територій є комплексний підхід до розвитку їх соціально-економічного потенціалу, розвиток інноваційної інфраструктури.

Література

1. Про сільську дорадчу діяльність : Закон України від 17.06.2004 № 1807 – IV // zakon.rada.gov.ua.
2. Славов В.П. Економіко-енергетична система сталого розвитку сільських територій /В.П. Славов, О.В. Коваленко// Вісник аграрної науки. – 2007. - №7. – С. 71-74.
3. Саблук П.Т наукові (економічні центри розвитку сільських територій в управлінні аграрною економікою / П.Т. Саблук, Л.І. Курило //Економіка АПК. – 2014. - №5. – С. 51-56.
4. Павлов О.І. Сільські території: теоретично-методологічні засади дослідження [Електронний ресурс] - /О.І. Павлов. Режим доступу: [http:// histans.com/Journal/region35.pdf](http://histans.com/Journal/region35.pdf).
5. Коробка С.В. Стратегічні пріоритети розвитку сільських територій в Україні // С.В. Коробка / Стратегічні імперативи розвитку туризму та економіки в умовах глобалізації : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 10-річчю факультету міжнародного туризму та управління персоналом Запорізького національного технічного університету, м. Запоріжжя, 30–31 березня 2017 р.: в 2 т. / колектив авторів; за заг. ред. проф. В. М. Зайцевої; Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя : «Просвіта», 2017. – Т. 2. – 604с. – С. 253-255.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Предисл. В.С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864с. – С. 53.
7. Дементьев В.В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз /В.В. Дементьев, В.П. Вишневський // економічна теорія. – 2011. -№ 3. – С. 5-20 (с. 10).
8. Сталий розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього: Монографія/ М.А. Хвесик, І.К. Бистряков, Л.В. Левковська, В.В. Пилипів; За ред. акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: Державна установа “Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України”, 2012. – 465с. – С. 56.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЗАХВОРЮВАНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

МАНАСНKOBA Ю. В., магістрант, науковий керівник: КУЧЕР М. М., канд. екон. наук, доц.
Дніпровський державний технічний університет

Для сучасного українського суспільства в останні двадцять шість років характерна яскраво виражена нестабільність економічного розвитку. На тлі нинішньої економічної кризи дані медичної статистики свідчать про посилення кризи народонаселення і громадського здоров'я. Населення України не тільки зменшується, а й стає все менш здоровим, а отже, втрачає здатність бути рушійною силою економічного відродження країни [1]. Виходячи з висновку Всесвітньої організації охорони здоров'я про те, що здоров'я людини (населення) на 50-55% визначається умовами і способом життя, на 8-10% - діяльністю системи охорони здоров'я, на 20-25% - станом навколишнього середовища і на 15-20% - генетичною складовою, вплив соціально-економічних детермінант здоров'я (матеріальних умов буття населення, пов'язаних зі станом його здоров'я) носить домінуючий, визначальний характер. Отже, дослідження соціально-економічних факторів, що впливають на медичний показник стану здоров'я – захворюваність населення України, - є актуальним завданням для сучасного наукового співтовариства.

З'ясування характеру і закономірностей взаємозв'язку між матеріальними умовами буття і захворюваністю населення є однією з основних комплексних проблем міждисциплінарного характеру. Для її вирішення необхідні зусилля фахівців з різних галузей знань і, перш за все, економіки і медицини.

Відсутність розгорнутої характеристики та науково-методологічного інструментарію аналізу економічного детермінізму ускладнює процеси визначення соціально-економічних детермінантів. Опис детермінуючого впливу економічних процесів на стан суспільного здоров'я пропонується здійснювати за такими показниками: валовий внутрішній продукт (ВВП) у розрахунку на душу населення, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, рівень безробіття, рівень бідності, тощо. Так, від обсягу ВВП залежать: економічні, соціальні та екологічні умови життя в країні; розвиненість і технологічний рівень охорони здоров'я як галузі надання медичних послуг; умови, рівень і якість життя населення. ВВП впливає на рівень оплати праці і соціальної підтримки населення, а, отже, і на масштаби поширення бідності [2; 3]. У цілому, зазначені показники характеризують соціальну нерівність по відношенню до збереження здоров'я та економічні можливості людини вирішувати проблеми захворюваності.

Рівень доходів обумовлює якість споживаної їжі, її калорійність, різноманітність, якість одягу і взуття, зручність і комфорт мікросередовища проживання. Цим пояснюються різні здатності справлятися з фізичними та емоційними навантаженнями, неоднакові можливості адаптації людей до природного і соціального середовища, а також визначає різні можливості лікування і профілактики захворювань. Факторами ризику психосоматичних захворювань є тривалий стан страху, невпевненості, низька самооцінка, соціальна ізоляція, неможливість приймати рішення і контролювати ситуацію.

Безробіття та необхідність зміни місця роботи і місця проживання, рівень заробітної плати та бідність, низька соціальна захищеність, тіньова економіка та корупція, умови праці і побуту - все це посилює стресові ситуації, що охоплюють, перш за все, населення у працездатному віці. У багатьох випадках це призводить до серцево-судинних захворювань (ССЗ). Нині ССЗ є основною причиною смертності та інвалідності населення в Україні, а кількість смертей від неї - стрімко зростає. У структурі захворюваності дорослого населення на ССЗ лідирують гіпертонічна хвороба (ГХ) - 41%, ішемічна хвороба серця (ІХС) - 28%, цереброваскулярні хвороби (ЦВХ) - 16%, у структурі їх поширеності - 46%, 34% та 12% відповідно. Негативна динаміка притаманна кожній із цих нозологічних форм. Поширеність

ГХ серед населення за період 1991-2013 рр. зросла в 3,6 рази, ІХС - у 3,3 рази, ЦВХ - у 2,4 рази [4].

Особливо турбує той факт, що хвороби системи кровообігу (ХСК) лідирують у структурі первинної інвалідності дорослого населення України та його смертності. Так, в 2016 році у структурі поширеності хвороб в Україні перше місце зайняли хвороби системи кровообігу (ХСК) - 30,67% [1, с.37]. Порівняно з 1991 роком вони збільшилися удвічі (до 4972 випадки на 100 тис. населення у 2013 році), а їх поширеність - утричі (до 58429 на 100 тис.)

Водночас, аналіз показників соціально-економічного розвитку країни за зазначений період вказує на їх погіршення. Так, лише за 2014-2015 рр. ВВП України на душу населення скоротився на 31,3% і становив у 2015 році 90 615 млн. USD [5]. У 2016 році середньомісячна офіційна заробітна плата у доларовому еквіваленті становила близько \$ 250 (6 475 грн.) [5]. Це майже у два рази менше, аніж у 2013 році (\$ 450 або 3 619 грн.).

Щорічні обстеження Держкомстатом домогосподарств засвідчили, що в 2015 році лише 6,2 % опитаних мали доходи, необхідні для пристойного життя і заощаджень; 45,7 % - повідомили про задоволення повсякденних потреб (у харчуванні, одязі, оплаті комунальних послуг, проїзді у транспорті), при цьому купувати товари тривалого користування, повноцінно відпочивати і лікуватися, не можуть собі дозволити; 43,2% - постійно відмовлялися від найнеобхіднішого, крім харчування, а 4,9 % - не змогли навіть повноцінно прохарчуватися [6].

Отже, статистичні дані за період трансформаційних змін в Україні свідчать про наявний взаємозв'язок показників економічного розвитку і рівня життя населення з показниками захворюваності. Зростання рівня захворюваності і показників популяційного здоров'я (демографічний спад) стало прикметною ознакою динаміки трансформаційних змін в Україні.

Проаналізувавши ці дані, можна очікувати на подальше зменшення кількості здорового працездатного населення в Україні. Це потрібно враховувати і при організації медичної допомоги, і при розробці політики держави, яка має бути спрямована передусім на запровадження адекватної профілактики та забезпечення раннього виявлення захворювань, підвищення якості медичної допомоги та доступності медичних послуг, підвищення державного фінансування. Не менш важливо забезпечити працездатне населення належними умовами праці, а також створити стимули для здорового способу життя.

Список літератури

1. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2016 рік /МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – Київ, 2017. – 516 с.
2. Кручек М.М. Исследование медико-демографических процессов в регионах России методом регрессионного анализа по панельным данным / М.М. Кручек, Е.В. Молчанова // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. - № 297 (18). – С. 41–50.
3. Шибалков И.П. Эволюция теоретических представлений о здоровье как экономической и социальной категории // Интернет-журнал «Накопление». – 2017. – №3. – Т. 9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naukovedenie.ru/PDF/97EVN317.pdf>
4. Дудник С. Серцево-судинні захворювання в Україні: прогнози – невтішні / С. Дудник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vz.kiev.ua/sercevo-sudinni-zahvoryuvannya-v-ukrayini-prognozi-nevtishni/>
5. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/exch/?10>
6. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ТАРГЕТУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ МОНЕТАРНИЙ РЕЖИМ В ПОЛІТИЦІ МОНЕТАРНОЇ ВЛАДИ

НАРОГАН В. В., здобувач

Національна академія внутрішніх справ

Монетарна політика є основним засобом макроекономічної стабілізації. Сьогодні з точки зору досягнення монетарного ефекту більш обґрунтованим є довгостроковий вплив на предмет регулювання, оскільки він не підвладний кон'юнктурним коливанням. Як результат, у структурі грошово-кредитної політики пріоритетною стає її довгострокова складова – монетарна стратегія.

Останнім часом серед наукової громадськості, зокрема Європи та США, можна спостерігати практичне ототожнення термінів «монетарна стратегія» та «монетарний режим». Отже, монетарна стратегія (монетарний режим) – це довгострокові дії, на підставі яких приймаються компетентні рішення щодо інструментів, які необхідно використовувати для досягнення певних результатів, поставленої мети.

У світовій практиці широкого застосування набули три основні монетарні стратегії. Кожна з них має проміжні цілі залежно від показника, що обирається як цільовий орієнтир (номінальний якір). Мова йде про монетарне таргетування (грошовий якір), таргетування обмінного курсу (валютний якір) і таргетування інфляції (інфляційний якір).

Предметом нашої розмови виступає таргетування валютного курсу, тобто встановлення «валютного якоря», яке може передбачати кілька варіантів.

Фіксація, «crawling peg» (повзуча фіксація) та «валютний коридор», який іноді розглядається як різновид м'якої фіксації, а іноді як кероване плавання. Багато країн з перехідною економікою на другому, після «монетарного правління», етапі реформ, почали проводити політику управління валютним курсом, зокрема, Чилі, Колумбія, Ізраїль, Мексика, Угорщина, Польща та Росія. Саме введення «валютного якоря» в цих країнах сприяло стабілізації цін, хоч і короточасній. Адже фіксація валютного курсу рівнозначна неявному адмініструванню цін імпортованих товарів, по відношенню до яких стихійно позиціонується вся система відносних цін. Курс іноземної валюти в такому випадку відіграє роль масштабу цін всередині даної країни [1].

Політика «валютного якоря» має деякі переваги перед політикою «грошового якоря».

По-перше, вона більш прозора, зрозуміла для населення і, отже, краще впливає на інфляційні очікування.

По-друге, на відміну від політики «грошового якоря», контроль «валютного якоря» є більш легким завданням. У той же час утримання валютного курсу в оголошених межах набагато складніше завдання, ніж стримування зростання грошової маси.

По-третє, валютне регулювання в меншій мірі залежить від інституційних і структурних зрушень в економіці. Натомість, саме валютне регулювання впливає на структурні зрушення в експортоорієнтованих і імпортозалежних галузях.

Проте, такий монетарний режим дає лише тимчасові результати в боротьбі з інфляцією, оскільки інфляційний процес при цьому не припиняється, а переходить в свою приховану форму накопичення інфляційного потенціалу. Вихід цього потенціалу на поверхню може стати причиною подальшої фінансової кризи, що включає три складові частини: валютну кризу, кризу платіжного балансу та банківську кризу.

Для упорядкування грошового обігу в країнах з високою інфляцією і дестабілізацією економіки деякі економісти пропонують ще більш радикальний варіант введення особливого режиму, який отримав назву «валютне правління» («currency board»). Сутність цього режиму полягає в 100%-му забезпеченні грошової бази валютними резервами держави. Дана система розглядається як сучасний аналог системи золотого стандарту. За своїм змістом «валютне правління» є свого роду симбіозним монетарним режимом, що включає елементи як грошового, так і валютного «якоря».

Теоретичне обґрунтування позитивного впливу «валютного правління» на зниження темпів інфляції включає два ефекти.

Перший «дисциплінуючий ефект», який означає, що, в умовах валютного правління, Центробанк вже не може проводити самостійну монетарну політику і збільшувати грошову масу, виходячи з якихось власних цілей.

Другий «ефект довіри». Вважається, що така політика формує стійкі не інфляційні очікування суспільства завдяки високому ступеню довіри до монетарної влади, тому що сам інститут валютного правління зазвичай передбачає зовнішній нагляд. Крім того, в умовах доларизації економіки, яка зазвичай має місце в країнах з перехідними економічними системами, валютне забезпечення національної грошової одиниці має такий самий психологічний вплив, який свого часу надавав золотий стандарт.

У той же час валютне правління накладає на економіку ряд додаткових обмежень.

По-перше, відбувається відмова від всіх інших цілей монетарної політики.

По-друге, фінансовий і валютний порядки повинні відповідати один одному, утворювати єдність, а значить відповідальність за проведення грошово-кредитної та валютної політики повинна бути зосереджена в одному місці.

По-третє, в класичному виконанні валютного правління, коли передбачається фіксація курсу національної валюти по відношенню до будь-якої міжнародної або резервної валюти, допускається лише незначні його коливання в суворо оголошених межах з технічних причин.

По-четверте, при проведенні жорсткого валютного правління повна конвертованість валют для резидентів і нерезидентів гарантується тільки при дотриманні повного забезпечення валютними резервами в цій резервній валюті.

Запропонований режим викликає і цілий ряд негативних наслідків.

По-перше, він фактично узаконює процеси доларизації національної економіки, визнаючи їх як належний і бажаний стан речей.

По-друге, для досягнення стабільності національної грошової одиниці, більш правильним є «прив'язувати» її не до якоїсь однієї іноземної валюти, наприклад, долара, приймаючи на себе ризик «доларової інфляції», а керуватися давнім правилом диверсифікації, прив'язуючи національну валюту до «кошику валют». Правильним є встановлення, в якості валютного орієнтиру, бівалютного кошику, що складається, наприклад, з долара і євро. Тоді здійснення інтервенцій Центробанком необхідне лише у випадку, якщо бівалютний курс виходить за межі встановленого коридору.

По-третє, не зрозумілий механізм стиснення національної грошової маси в разі, якщо валютні резерви держави скорочуються, наприклад, внаслідок міжнародних платежів. В такому випадку балансування резервів і національної грошової маси можливе лише за рахунок девальвації національної валюти. Але тоді цілі валютного правління не досягаються.

По-четверте, в країнах з високим ступенем відкритості економіки обсяг валютних резервів держави може бути схильний до значних коливань, якщо статті торгового балансу представлені товарами, світові ціни на які відрізняються високим ступенем волатильності. Тоді коливання валютних резервів держави через зміни світових цін повинні, згідно з концепцією «сигнелу board», викликати адекватні коливання національної грошової маси. Для запобігання цьому будь-який надлишковий приплив іноземної валюти з-за кордону повинен компенсуватися його відтоком.

Одним із заходів протидії притоку спекулятивних іноземних капіталів є запропоноване ще неокейнсіанцем Дж. Тобінім [2] оподаткування доходів від короткострокових вкладень нерезидентів. З часом теж саме пропонувалося російським економістом В. Поповим [3].

Не можна не враховувати і те, що при валютному правлінні країна фактично перетворюється в нетто-кредитора тієї країни, у валюті якої накопичуються її резерви. Відбувається переміщення інфляційного податку на користь держави-метрополії. Звичайно це є потужним аргументом проти такої практики.

Разом з цим, при захопленні подібними режимами в самій країні-метрополії може бути втрачений контроль за грошовою масою. Невідомо, як поведуть себе держави з

накопиченими резервними валютами в разі значного падіння долара або євро на валютному ринку. У випадку масового скидання резервних валют, можлива колосальна за своїми розмірами міжнародна валютно-фінансова криза, яка торкнеться не тільки економіки США, але і економік країн з ринками, що розвиваються. Для запобігання знецінення накопичених міжнародних резервів деякі країни, зокрема Китай, останнім часом стали розширювати валютну диверсифікацію, а також практикувати їх часткове розміщення в іноземні активи, що приносять дохід.

Узагальнюючи наголосимо на тому, що таргетування валютного курсу є логічним продовженням режиму монетарного таргетування. Внаслідок того, що позитивний вплив валютного таргетування на скорочення темпів інфляції в короткостроковому періоді змінюється накопиченням інфляційного потенціалу в довгостроковому періоді, виникає необхідність переходу до більш досконалого монетарного режиму. І таким на сьогодні розглядають інфляційне таргетування.

Список використаних джерел

1. Малкина М.Ю. Монетарная экономика: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2010. – 78 с.
2. Tobin J. Essays in Economics Vol. 1: Macroeconomics. Amsterdam: North-Holland. 1971.
3. Попов В. Уроки валютного кризиса в России и в других странах // Вопросы экономики. 1999. №6. С. 111.
4. Корищенко К.Н. Общие черты инфляционного таргетирования в развитых странах // Экономические науки. 2003. № 5. С. 26

УДК 330.3

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ОРЛОВА Н. С., д-р наук з держ. упр., проф.

Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ

МОХОВА Ю. Л., канд. наук з держ. упр., доц.

Донецький національний технічний університет (м. Покровськ)

Сучасна економічна ситуація в Україні визначає економічне зростання головним пріоритетом розвитку країни. Без економічного зростання неможливо подолати бідність та забезпечити підвищення рівня життя широких верств населення, проте важливим є не тільки покращення економічної ситуації, а й справедливий розподіл результатів зростання між всіма верствами населення. Тому, в Україні необхідним є перехід від моделі розвитку, в якій конкурентні переваги зумовлені переважно використанням природних ресурсів, до інноваційної моделі, пріоритетами якої є технологічний рівень капіталу, кваліфікована робоча сила, економія енергії та інших видів природних ресурсів і новаторський стиль управління.

Необхідною передумовою економічного піднесення країни є стабільність бізнес-середовища. Тільки наукоємний та екологічно безпечний характер зростання надасть змогу протидіяти викликам безробіття, зокрема молодіжного, нестачі ресурсів, передусім енергетичних, і політичним негараздам. Економіка України рухається в напрямі повільного відновлення, проте стійких структурних покращень, які б допомогли країні вийти з економічної кризи, досі не забезпечено[1].

Економічне зростання в Україні ще є нестійким. У 2016 році більшість економічних показників, які були одними з найнижчих у 2015 році, мали тенденцію до зростання. Це свідчить про те, що країна долає економічну кризу, спричинену макроекономічним дисбалансом у минулих роках. Великий дефіцит державного бюджету, зростання

зовнішнього боргу, банківська криза, девальвація гривні, зростання індексу споживчих цін (в середньорічному вимірі) на 48,7% та зменшення валового внутрішнього продукту на 9,8% - лише деякі з труднощів, з якими Україна зіткнулася у 2015 році. Проте бюджетна стабілізація, жорстка грошова політика та міжнародна фінансова підтримка значною мірою сприяли досягненню макроекономічної стабілізації [2]

Процес формування національних стратегій у нових реаліях України збігся у часі з прийняттям Цілей сталого розвитку (ЦСР) та визначенням їх пріоритетності у національному порядку денному реформ. Міністерство економічного розвитку і торгівлі за дорученням Уряду України у партнерстві з Організацією Об'єднаних Націй (ООН) розпочало процес загальнонаціональних місцевих консультацій щодо ЦСР, який тривав упродовж 2016 року у Києві та десяти регіонах України. До консультацій було залучено близько 1000 представників влади (національного і місцевого рівнів), наукових установ, громадянського суспільства та установ ООН [2].

Рамкова програма партнерства між Урядом України та ООН (РПП) – це загальна стратегічна програма партнерства між Урядом України й установами, фондами та програмами системи ООН на період 2018-2022 рр. РПП була сформульована за участю Уряду, ООН в Україні, громадянського суспільства та інших зацікавлених сторін і підтверджує відданість усіх партнерів підтримці порядку денного сталого розвитку до 2030 року у сферах, що відповідають національним пріоритетам розвитку [2].

Вибір пріоритетів РПП на 2018-2022 роки у цілому базується на таких глобальних і національних критеріях:

- підтримка національних зусиль із досягнення цілей та орієнтирів як національного, так і глобального характеру із сильним акцентом на забезпеченні прав людини та гендерної рівності;

- сприяння досягненню національних пріоритетів, зокрема забезпеченню європейської інтеграції в контексті виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, урядових стратегій, галузевих і тематичних планів та програм;

- виявлення у процесі консультацій щодо ЦСР потреб та очікувань народу України, зокрема найбільших уразливих груп населення, що підтверджено аналітичною роботою, проведеною Групою установ ООН, наприклад шляхом аналізу по країні, оцінками вразливості тощо;

- оптимальне використання порівняльних переваг ООН (як місцевих, так і глобальних) і узгодження дій партнерів із метою підтримки заходів ООН;

- досвід, набутий у попередньому співробітництві у ході реалізації Рамкової програми партнерства на 2012-2017 роки [3].

Основною метою реформи фінансового сектору України до 2020 року є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно із стандартами ЄС [9].

Реформа фінансового сектору передбачає досягнення як кількісних, так і якісних показників. До якісних показників належать підтвердження впровадження міжнародних стандартів звітності та аудиту у фінансовому секторі, а також єдиних міжнародних стандартів електронного документообігу. Найважливішими кількісними показниками є:

- зниження темпів інфляції до 5% на рік із допустимим відхиленням ± 1 процентний пункт;

- підвищення частки безготівкових операцій у загальному обсязі операцій із використанням платіжних карток щонайменше до 55%;

- досягнення рівня готівки в економіці не вище 9,5 %;

- скорочення рівня номінальних ставок за новими кредитами у національній валюті до 12%;

- зниження показника співвідношення кредитів до депозитів у банківській до 110%;

- входження в перші 50 країн за рівнем розвитку фінансового ринку за Індексом глобальної конкурентоспроможності [4].

Реалізація зазначеної стратегії забезпечить зниження темпів інфляції, підвищення частки безготівкових операцій, модернізацію промисловості, сільського господарства та інших

галузей національної економіки, зменшення нерівності, соціальну справедливість, покращення умов ведення бізнесу та публічного сектору, формування ефективної фінансової системи в умовах євроінтеграції. Сильніша економіка і соціальна інтеграція, у свою чергу, позитивно вплинуть на підвищення безпеки і рівня життя всіх громадян України.

Література

1. Ivashchenko I. Comparative analysis of some EU and EU associated countries to identify the phenomenon of business development in post-socialist countries /I.Ivashchenko, N. Orlova // Економічний часопис XXI. – 2017. - 163(1-2(1)). - <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V163-04.pdf>

2. Національна доповідь «Цілі Розвитку Тисячоліття Україна: 2000-2015» [Електронний ресурс] // Програми Розвитку ООН в Україні. – Київ. – 2015. Режим доступу: http://un.org.ua/images/stories/docs/2015_MDGs_Ukraine_Report_ukr.pdf

3. Рамкова програма партнерства між Урядом України та Організацією Об'єднаних Націй на 2018–2022 роки [Електронний ресурс] // Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України «Урядовий портал». Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/250380857>

4. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р [Електронний ресурс] / Законодавство // Верховна Рада України. Режим доступу: www.kmu.gov.ua/document/249935963/R0275.doc

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОНЕТАРНОГО ТАРГЕТУВАННЯ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ

ОСТРОВЕРХ Л. Л., канд. екон. наук, доц.
Національна академія внутрішніх справ

Останнім часом в більшості країн з розвинутою економікою в якості основного засобу макроекономічної стабілізації розглядають монетарну політику, адже розвиток методів та підходів державного регулювання економіки сприяє еволюціонуванню і механізму монетарної політики.

Одним із суттєвих зрушень в монетарній політиці став перехід від короткострокового до середньо - та довгострокового впливу на мету регулювання. Кількамісячний лаг дії монетарних інструментів не дає змоги вчасно зреагувати на швидкоплинні економічні шоки. Тому для подолання міжчасової непослідовності виконавчої влади слід зосередитись на тривалих завданнях монетарної політики, не підвладних кон'юнктурним коливанням [1]. Як результат, у структурі грошово-кредитної політики пріоритетною стає її довгострокова складова – монетарна стратегія.

Фундаментальне видання Європейського центрального банку «The monetary policy of the ECB 2004» трактує поняття монетарної стратегії як загальний підхід до поведінки монетарної політики [2]. Така стратегія характеризується наступними особливостями.

- Поточні заходи грошово-кредитного регулювання здійснюються в руслі довгострокових завдань, яким підпорядковуються інструменти монетарного впливу на економічні процеси. Навіть якщо тактичні рішення монетарної влади йдуть врозріз із загальною монетарною стратегією, в підсумку їх значення не повинні суперечити обраній стратегії.

- Обрана монетарна стратегія має кінцеву мету. Тому не дивлячись на широкий перелік цілей монетарного регулювання економіки необхідно зробити наголос на пріоритетних завданнях.

- Успіх монетарної стратегії значною мірою залежить від довіри суспільства до монетарної влади, впевненість в доцільності її рішень та забезпеченні мінімальних ризиків

вtrat суб'єктів економіки. Тому особливого значення набуває прозорість монетарної політики, що реалізується владою.

Наукова громадськість Європи та США паралельно з поняттям «монетарна стратегія» використовує термін «монетарний режим», практично ототожнюючи їх.

Таким чином, монетарна стратегія – це довгострокові дії, на підставі яких приймаються компетентні рішення щодо інструментів, які необхідно використовувати для досягнення певних результатів, поставленої мети.

Сьогодні в контексті розгляду монетарної стратегії прийнято говорити про таргетування (від [англ.](#) target – мета), яке полягає у виборі якоїсь економічної «мішені», на яку треба впливати, щоб досягти визначену мету. Така економічна «мішень», іншими словами, є цільовим орієнтиром, номінальним якорем, до якого прив'язується уся грошово-кредитна політика. Саме вибір такого єдиного кінцевого цільового показника діяльності монетарної влади лежить в основі обраного монетарного режиму. Ступінь досягнення цього цільового показника визначає ефективність грошово-кредитної політики в цілому.

Останнім часом у світовій практиці широкого застосування набули три основні монетарні стратегії. Кожна з них має проміжні цілі залежно від показника, що обирається як цільовий орієнтир (номінальний якор). Мова йде про монетарне таргетування (грошовий якор), таргетування обмінного курсу (валютний якор) і таргетування інфляції (інфляційний якор).

Зосередимося на розгляді монетарного таргетування, яке означає використання в якості цільових показників грошово-кредитної політики абсолютних значень тих чи інших грошових агрегатів, або їх відносних приростів. Цей режим застосовувався в більшості розвинених країнах після розпаду Бреттон-Вудської системи в 1973 році і був популярний там близько 20 років. Еталонними країнами застосування режиму монетарного таргетування були Німеччина і Швейцарія. У Німеччині відбувалося не просто затвердження темпів зростання для готівкової грошової маси, але і таргетування широких грошових агрегатів, і ця політика тривала аж до створення Єврозони в 1999 році. Однак країни з розвиненими монетарними режимами (таргетуванням агрегатів M2, M3 і M4) швидко зіткнулися з їх негативними побічними ефектами: впливом на темпи економічного зростання, валютний курс і стан фінансового ринку, що змушувало їх періодично коригувати раніше затверджені орієнтири.

В силу негативних наслідків режиму монетарного таргетування в 90-х роках багато розвинених країн стали від нього відмовлятися. Так, в Великобританії з 1982 року законодавчо обмежуються тільки темпи зростання агрегату M0. Японія відійшла від жорсткого монетарного таргетування в 1992 році. США відмовилися від встановлення орієнтирів для агрегату M2 в 1993 році.

Нині від встановлення орієнтирів для темпів зростання широких агрегатів грошової маси відмовилися майже всі розвинені країни. Тим часом в 90-х роках режим монетарного таргетування перетворився в стандартну рекомендацію Міжнародного валютного фонду для країн з перехідною економікою на перших етапах їх ринкової трансформації. За його задумом, оголошення незалежності центральних банків від урядів і підпорядкування монетарної політики законодавчо затвердженим грошовим нормативам повинне запобігти в цих країнах розгортання гіперінфляційної спіралі.

Оскільки країни з перехідною економікою зазвичай не мають достатніх золотовалютних резервів, це ускладнює застосування в них альтернативних монетарних режимів таких як, наприклад, встановлення «валютного якоря» або введення «валютного правління». Крім того, потрібен час, коли рівноважне значення валютного курсу встановиться в результаті дії стихійних ринкових сил. Тому більшість країн, що здійснюють рух до ринкової економіки, спочатку дотримуються політики плаваючого валютного курсу і лише через деякий час, коли досягнуті певні успіхи в боротьбі з інфляцією, вводять режими, засновані на його управлінні. Так було в Росії, Литві, Латвії [3].

У той же час в країнах з перехідною економікою позитивність грошового правила заперечується рядом економістів. Г. Калво і Ф. Корічеллі, П. Хілберс, П. Бофінгер, Г.

Флассбек і Л. Хоффман вказують на надзвичайно важливу проблему, з якою стикаються держави, які обрали «грошовий якір». Ця проблема визначення попиту на гроші в перехідній економіці, особливо на перших етапах трансформації. Важко передбачувати структурні зміни, особливо внаслідок зміни відносних цін, а також висока інфляція збільшують ймовірність помилки при прогнозуванні попиту на гроші, тим самим можуть призвести до надмірного скорочення грошової маси і мати негативний вплив на ефективність виробництва і економічне зростання [4].

Ці доводи одночасно можна розглядати і як аргумент на користь дискретності монетарної політики, і як аргумент проти єдиного грошового правила. Дискретність в таких ситуаціях дозволяє швидко відреагувати на мінливий попит на гроші, скорегувати прогнози і пристосувати грошову пропозицію до потреб реальної економіки. Наприклад, Словенія в період з 1992 по 1995 роки в своїй монетарній політиці пройшла три періоди, кожен з яких коригував помилки попереднього: 1-ий період – жорсткі фінансові обмеження; 2-ий період – компенсаційне пристосування грошової пропозиції до попиту; 3-ий період – нейтральне пристосування грошової пропозиції до попиту [5].

Як відомо, М. Фрідман пропонував своє грошове правило для розвинутих країн зі стабільною економікою, в яких швидкість грошей незмінна, а динаміка реального ВВП легко прогнозована на основі екстраполяції минулої тенденції. Крім того, будучи прихильником грошового циклу, він не визнавав реального походження циклу, а значить, природні коливання реального ВВП виходили з його поля зору. У країнах з перехідною економікою прогнозування динаміки реального ВВП – досить складне завдання, тому що його падіння відбувається з природних причин, пов'язане зі структурними зрушеннями в економіці і навіть зміною статистики. Одночасно в цих країнах існує природний рівень інфляції, який також повинен бути закладений в нормативну грошово-кредитну політику. Нарешті, досить складно визначити зміну швидкості обігу грошей, структуру грошової маси і грошового мультиплікатора, їх залежність від рівня інфляції, а також попит на грошові агрегати, що формуються з боку фінансових ринків.

Постає питання, як повинна змінюватися монетарна політика у міру досягнення макроекономічної стабілізації? Існує дві точки зору з цього питання. Першу висловив Р. Дорнбуш і М. Сімонсен, погляди яких тяжіють до нового кейнсіанства. У своїй книзі [6] вони пишуть про те, що стабілізація призводить до зниження швидкості обігу грошей, значить попит на гроші зростає, а пропозиція грошей викликає набагато менший інфляційний ефект, ніж це мало місце до стабілізації. З цього випливає, що центральний банк повинен збільшувати грошову масу темпами, що перевищують зростання ВВП. Тобто збільшення монетизації ВВП в умовах стабілізації слід розглядати як об'єктивний процес.

Інша точка зору висловлена Я. Ростовскі [7]. Стабілізація призводить до збільшення грошового мультиплікатора, тобто пропозиція широкої грошової маси росте більш високими темпами, ніж грошова база. Якщо підсумувати два описаних вище ефекту, неважко помітити, що вони діють в одному напрямі: перший призводить до зростання попиту на гроші, другий до автоматичного зростання пропозиції грошей. Отже, політика, що проводиться Центробанком, повинна враховувати їх рівнодіючу силу.

Список використаних джерел

1. Стратегія інфляційного таргетування в грошово-кредитній політиці держави: монографія / М.І. Макаренко, І.І. Д'яконова, Ф.О. Журавка та ін. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 108 с.
2. The monetary policy of the ECB 2004 [Text]. – Frankfurt am Main: ECB, 2004. – 167 p.
3. Малкина М.Ю. Монетарная экономика: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2010. – 78 с.
4. Бофингер П., Флассбек Г., Хоффман Л. Экономика ортодоксальной монетарной стабилизации: пример России, Украины и Казахстана // Вопросы экономики. - 1995. - №12;

Calvo, Guillermo A., and Fabrizio Coricelli (1993), 'Output Collapse in Eastern Europe. The Role of Credit', International Monetary Fund Staff Papers, Vol. 40, No 1 (March), Pp. 32-52; Hilbers, Paul (1993), 'Monetary Instruments and Their Use During the Transition from a Centrally Planned to a Market Economy', IMF Working Paper WP/93/87.

5. Bole, Velmir (1997), 'Stabilization in Slovenia: From High Inflation to Excessive Inflow of Foreign Capital', In: Blejer, M., and M. Skreb (eds.), Macroeconomic Stabilization in Transition Economies, Cambridge: Cambridge University Press.

6. Dornbusch, Rudiger, and Mario Henrique Simonsen (1988), 'Inflation Stabilization: the Role of Incomes Policy and of Monetization', In: Dornbusch, Rudiger (ed.), Exchange Rates and Inflation, Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

7. Rostowski, Jacek (1998), Macroeconomic Instability in Post-Communist Countries, Oxford: Clarendon Press. P. 251.

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

ПОЛЕННИКОВ М. О., аспірант

Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)

Соціальна держава є закономірною шаблоном еволюційного розвитку державності. Об'єктивні причини його виникнення пов'язані зі зміною ролі людини на виробництві, коли провідне ставлення «держава - особистість» прийшло на зміну відношенню «держава - суспільство». Підвищення ролі людського фактора в результаті НТП призвело до необхідності більш широкого врахування потреб людей, визнання їх соціальних прав та прийняття державою на себе низки соціальних функцій. До середини XIX в. підвищення ролі власне соціальних функцій держави стало настільки очевидним, що з'явилася необхідність у фіксації виник нової якості держави з його соціальної атрибутикою. Такий фіксацією стало поняття «соціальна держава», введене в науку в 1850 р Л. фон Штайн. У його визначенні головною метою держави є економічний і соціальний прогрес [1, С.5]. У 1971 р Німеччина вперше в історії вводить державне соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві, в 1880 р вона ж починає фінансувати медичну допомогу, в 1883 р вводить допомогу у випадку хвороби, а в 1910 р - обов'язкове пенсійне страхування [2].

В рамках марксистської теорії принципи розподільних відносин отримали подальшу розробку з урахуванням конкретних історичних умов. Вчення про соціальну революцію і побудові соціалізму гасла соціальної справедливості та рівності набували домінуюче значення. Однак на практиці всі ці декларовані високі ідеї виявилися деформованими. У соціальній політиці часто дає про себе знати перекис в бік перебільшення розподілу замість ідеї ефективного виробництва. В цілому під владою розуміють здатність її суб'єктів нав'язувати свою волю іншим людям, розпоряджатися і управляти їх діями, використовуючи насильницькі і ненасильницькі методи: політичну волю, примус, авторитет, правові норми [3, С. 265].

Еволюція державного впливу на економічні процеси в XX в. містить в собі певні протиріччя і внутрішню динаміку. У розвитку країн Європи і США спостерігається чергування періодів посилення ринкового конкурентного механізму з періодами державного регулювання економіки. До середини XX в. на перший план вийшли теоретики активного державного втручання в економіку, насамперед кейнсіанці. Вчення англійського економіста Дж.Кейнса (1883-1946) стало теоретичним обґрунтуванням державного регулювання розвинутої ринкової економіки за допомогою таких важелів, як податки, бюджет, кредит [4, С.101].

Іншу позицію відстоює філософія лібералізму. Володіння благами, які належать окремим особам, згідно лібералізму, виступає в якості гарантії для людини спокійно переслідувати свої цілі і розвивати свої здібності. Лібералізм прагне до усунення всіх обмежень приватної

ініціативи та приватного підприємництва. Слід зазначити, що класичний лібералізм поступово зазнав суттєвої модифікації, перш за все в питанні про соціально-економічну ролі держави.

Традиційно третім можливим шляхом між ринком і державою є концепція соціального ринкового господарства, розроблена і реалізована в післявоєнній Німеччині, що багато в чому зумовило виникнення феномена «німецького економічного дива». Труднощі позиціонування концепції соціального ринкового господарства пов'язана з суперечливістю поєднання і неоднозначності сприйняття двох складових: соціальне і ринкове господарство. Ідеальна характеристика, дана проф.ом Кельнського університету і державним секретарем федерального Міністерства економіки Німеччини А.Мюллер-Армаком (1901-1978) і міністром економіки ФРН в 1950-і рр. Л. Ерхардом (1897-1977) в своїй праці «Добробут для всіх», істотно відрізняється від уявлення соціального ринкового господарства як простого складання ринкового господарства плюс соціальної політики. Ф.фон Хайек взагалі заперечує можливість даного поєднання [5, С. 33]. Вказуючи на логічну несумісність об'єднання в терміні двох прикметників, він аргументує це тим, що, або економіка ринкова, і тоді вона за визначенням соціальна, або, якщо вона соціальна, то не може претендувати на назву ринкової.

На даний момент в самій Німеччині ведуться суперечки про те, що є ключовими елементами «соціального ринкового господарства». Багато аналітиків говорять про «ерозію» терміна «соціальне ринкове господарство», яким маніпулюють в своїх цілях різні політичні сили. Виконавчий директор Фонду ім. Л.Ерхарда доктор Х.Ф.Вюнше призводить як мінімум сім версій концепції соціального ринкового господарства.

Багато точки зору сходяться в тому, що істинний сенс поняття в ході історичного розвитку зжив себе, і назріла необхідність реформ, але напрямки їх проведення різні. Причиною таких розбіжностей є те, що в залежності від того, на що робиться наголос: «соціальне» або «ринкове» господарство, і залежить віднесення до тих чи інших прихильникам. Суперечка посилюється розумінням під «соціальним» соціальної політики, яка означає державне втручання, яке суперечить принципам конкуренції в ринковому господарстві. З цієї причини сумнівною видається спроба авторів ініціативи за «Нову соціальну ринкову економіку» (на чолі з головою А.Меркель) осучаснити Ерхарда шляхом заміни його принципу «добробуту для всіх» на «шанси для всіх». Виникає небезпека, що «соціальна ринкова економіка - вбрання, яким може прикриватися будь політична течія». Тому звернемося до розгляду основних принципів в концепції соціального ринкового господарства і їх перетині з існуючими підходами в різних економічних школах.

Ліберальна модель держави - мінімуму виходить з того, що ринок є ідеальною моделлю формування індивідуального і суспільного добробуту. Втручання в цей природний процес гальмує зростання добробуту і руйнує соціальні переваги ринку (А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Мілль). Існує кілька модифікацій концепції ліберальної держави.

Ордоліберальна концепція господарського порядку ("die Ordnung" з німецького - «порядок»), створена німецькими вченими Фрайбурского економічної школи Ф.Бемом (1895-1977) і В. Ойкеном (1891-1950), вважає, що ринковий механізм є більш досконалим по порівнянню з централізовано керованим, але він не створюється природним чином, сам по собі, як вважали класики.

Австрійська неоліберальна школа, очолювана Л.фон Мізеса і лауреатом Нобелівської премії Ф. фон Хайек, вважає, що держава взагалі не повинна втручатися в природні процеси, які розвиваються еволюційним шляхом. «Проблему хворих, жебраків, інвалідів, сиріт, вдів, жертв нещасних випадків і всіх тих, хто не в змозі забезпечити себе в суворих умовах ринку, може вирішити тільки суспільство на високому рівні культурного розвитку».

У 50-70 рр. ХХ ст. з'явилася теорія державного добробуту (Дж. Гелбрейт, Г.Мюрдаль, Р.Тітмус), що виходила з того, що вся діяльність держави націлена на підвищення суспільного добробуту. Її реальним втіленням на практиці стали державні програми безкоштовного або субсидованого охорони здоров'я, освіти, соціальної допомоги [6, С.8].

Неокласична теорія добробуту розширює ліберальні уявлення про функції держави, які повинні полягати у створенні правового порядку, підтримці вільної конкуренції, неспотвореному перерозподілу доходів.

Якщо в традиціях неокласичної школи закладено вузький матеріальний підхід до добробуту як одному з економічних параметрів, вимірюваних критерієм ефективності, то Неоінституціоналісти розглядають добробут більш широко, що крім матеріальних благ передбачає включення неформалізованих умов при їх створенні (особисті інтереси, асиметричність інформованості і т.д.). Концепція соціальної відповідальності бізнесу стверджує, що в цільову функцію великого бізнесу входить не тільки максимізація прибутку, а й сприяння зростанню індивідуального добробуту працівника. К. Девіс вважає, що розширене поняття прибутку включає в себе не тільки економічну, а й соціальну прибуток, яка складається з вигоди з вкладень в освіту, кваліфікацію, вигоди від поліпшення навколишнього середовища, зняття соціальної напруженості.

Основа концепції соціального ринкового господарства за своєю природою ліберальна, але, на думку А. Мюллер-Армака, «соціальне ринкове господарство не можна розглядати як різновид неолібералізму. Ми зобов'язані йому багатьма важливими ідеями, але концепція соціального ринкового господарства зросла з інших коренів. Ці корені - в динамічній теорії і в філософській антропології. Це діалектична концепція, в якому соціальні цілі відіграють таку ж важливу роль, як і економічні цілі. Це, скоріше, ідеологічна концепція в тому сенсі, що її метою є координація між сферами життя, представленими ринком, державою і соціальними групами. Помилки та упущення, пов'язані з ліберальним ринковим господарством, в кінцевому рахунку, виникали з вузькості економічного світогляду лібералізму». Критика лібералізму в рамках теорії соціального ринкового господарства є окремим випадком більш значної проблеми, з якою стикаються всі міркування про системах: яким чином можна примирити систематичність системи зі свободою індивіда від системи і в рамках системи. Провідною ідеєю соціального ринкового господарства як теорії загального економічного порядку є синтез соціального зрівноважування і гарантії вільного дії ринкових сил.

Список використаних джерел

1. Кулик В. Проблемы обеспечения национальной безопасности Украины / В. Кулик, А. Полтораков. – К. : Центр исследований проблем гражданского общества, 2010. – 12 с.
2. Безпека України та ймовірні загрози. – Режим доступу : <http://zgroup.cjm.ua/print.php?articleid=1056>
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
4. Крутов В. В. Недержавна система безпеки як складова національної безпеки України: теоретико-правові аспекти / В. В. Крутов // Стратег. панорама. – 2008. – № 2. – С. 100–103.
5. Губерная Г. К. Социально-экономические асимметрии как проблема совершенствования государственной региональной политики / Г. К. Губерная // Вісн. економічної науки України. – 2005. – № 1. – С. 30–36.
6. Стратегія національної безпеки України : Указ Президента України від 12 лют. 2007 р. № 105/2007 // Стратег. панорама. – 2007. – № 1. – С. 3–13.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СПОЖИВАЧІВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ: РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

САВЕНКО К. С., канд. екон. наук

Харківський національний економічний університету ім. Семена Кузнеця,

Основним завданням забезпечення безпеки споживачів житлово-комунальних послуг є швидке та ефективно визначення ризиків та загроз для споживачів у процесі вироблення та/чи надання житлово-комунальних послуг підприємствами галузі та термінове реагування та адекватне прийняття заходів щодо їх попередження та запобігання. При цьому, вибір підходів до забезпечення економічної безпеки споживачів послуг цієї сфери набуває не аби якого значення, а останнім часом і особливої актуальності.

Економічні інтереси споживачів та стратегічні пріоритети розвитку житлово-комунальної галузі зажадали прийняття ряду нових та зміни існуючих законодавчих актів, проте реальна кількість і зростання темпів звернень споживачів на отримання відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг свідчить про те, що на даний момент не вдалося забезпечити в повному обсязі досягнення всіх намічених цілей.

Так у січні–грудні 2017 року за субсидіями звернулось 8202,5 тис. домогосподарств, що на 10,3% більше, ніж у січні–грудні 2016 року. Із початку року призначено субсидії 8809,3 тис. домогосподарств (107,4% із числа тих, які звернулися, урахувавши тих, що звернулися за субсидіями у 2016року, але призначено їм було тільки у 2017р.). Порівняно з відповідним періодом 2016року кількість таких домогосподарств збільшилась на 1132,1 тис., або на 14,7%. [1]

Разом з тим, згідно консенсус-прогнозу Міністерства економічного розвитку і торгівлі на 2017-2020 роки, в Україні в 2018 році ціни на послуги ЖКГ підвищаться приблизно на 20%. [2]. Зокрема, очікується, що в 2018 році ціни на газ для населення зростуть на 19%, на опалення, гарячу воду і електроенергію - на 20%. В наступні роки очікується подальше зростання ЖКГ - тарифів.

Внаслідок чого спостерігається зростання заборгованості населення за спожиті житлово-комунальні послуги. Так вже у грудні 2017 року споживачами житлово-комунальних послуг сплачено 8,9 млрд.грн, що складає 82,3% від нарахованих за цей період сум. На кінець грудня 2017 року заборгованість населення зі сплати за газопостачання становила 12,4 млрд.грн, за централізоване опалення та гаряче водопостачання – 11,1 млрд.грн, за утримання будинків і споруд та прибудинкових територій – 3,0 млрд.грн, за централізоване водопостачання та водовідведення – 1,8 млрд.грн, за вивезення побутових відходів – 0,4 млрд.грн, за електроенергію – 3,6 млрд.грн. [1]

Об'єктивні процеси, викликані критичним станом житлово-комунальної сфери, спричиняють невідповідність стандартам умов проживання, значне зростання витрат виробників/постачальників послуг і, відповідно, тарифів, недотримання стандартів якості надаваних послуг, що знизить рівень економічної безпеки споживачів та ускладнить соціально-політичну обстановку у суспільстві. У зв'язку з цим як ніколи гостро стоїть питання про вироблення ризик-орієнтованого підходу (Далі - РОП) до забезпечення економічної безпеки споживачів житлово-комунальних послуг.

Основне завдання ризик-орієнтованого підходу незалежно від сфери його застосування полягає в досягненні поставлених цілей за рахунок зниження ризиків. Високу популярність РОП, в порівнянні з традиційним контролем, забезпечує його зосередженість на зонах підвищеного ризику, що дозволяє вчасно вжити превентивних заходів, виявити і усунути слабкі місця і тим самим уникнути негативних наслідків реалізації ризику. Основними принципами РОП принципи є такі:

- рівень безпеки має визначатися рівнем ризику;
- безпека — це прийнятний рівень ризику;

- ризик у кожному окремому випадку має враховувати всі джерела, фактори і обставини, що сприяють появі та розвитку небезпеки;
- ризик є добутком ймовірностей небажаної події та її наслідків;
- усі заходи щодо запобігання небезпеці мають визначатися за допомогою розрахунків, узгоджених з досвідом фахівців.

Більшість країн світу використовують ризик-орієнтований підхід у різних сферах господарської діяльності. Наприклад, Швейцарія та Норвегія успішно застосовують ризик-менеджмент у державному управлінні. Інші країни світу також визнають ефективність систем управління охороною праці з урахуванням ризик-орієнтованого підходу. Зокрема, Японія та Канада врахували питання оцінювання та управління ризиками для життя та здоров'я працівників під час трудових відносин у своїх спеціальних законах, зважаючи на національні особливості здійснення господарської діяльності.

РОП забезпечення економічної безпеки споживачів включає систему оцінки потенційної небезпеки для споживачів житлово-комунальних послуг, в процесі її виготовлення, надання чи споживання з урахуванням критеріїв ризику заподіяння шкоди економічним інтересам споживачів, і вирішує завдання:

- забезпечення умов пропорційності інтенсивності контрольно-наглядової діяльності за станом ЖКГ;
- концентрації зусиль виконавчих органів влади та профільних міністерств на проблемах житлово-комунальної галузі, які становлять найбільшу небезпека для економічних інтересів споживачів;
- скорочення кількості заходів на об'єктах низького ризику для споживачів;
- раціонального і найбільш ефективного використання коштів, виділених на функціонування житло-комунального господарства;
- поліпшення якості середовища проживання та наданих житлово-комунальних послуг за рахунок попередження порушень законодавства в сфері житлово-комунального господарства, що представляють найбільший ризик для споживача.

Впровадження РОП в житлово-комунальній сфері в рамках забезпечення економічної безпеки споживачів послуг даної сфери потребує розробки системи управління безпекою з метою попередження небезпек для споживача або максимально оперативного й ефективного реагування, що потребує вирішення таких питань:

- створення умов для кількісної та якісної оцінки споживчого ризику, тобто визначення ймовірності виникнення тих чи інших подій, ситуацій в процесі вироблення, надання, споживання житлово-комунальної послуги та спричинених ними збитків;
- розробка рекомендацій щодо структури місцевих органів влади з безпеки;
- створення інституту компаній, які отримуватимуть в органах державної влади ліцензії на оцінювання ризиків;
- розробка методик для ризик-оцінюючих компаній та узгодження їх із тими державними органами, від яких отримали дозвіл на здійснення своєї діяльності;
- розробка системи комунікації компаній-оцінювачів з виконавчими органами місцевої влади з питань функціонування житлово-комунального господарства щодо результатів оцінки ризику;
- подальший моніторинг джерела виникнення ризику всіма сторонами, залученими до процесу оцінювання;
- здійснення заходів щодо запобігання небажаної ситуації, події;
- контроль за понесенням відповідальності згідно із законодавством у разі виникнення події, ситуації, та за її наслідки.

Таким чином, впровадження РОП з метою забезпечення економічної безпеки потребує, не лише розроблення наукових засад (методів, моделей, алгоритмів, розрахункових програм тощо) та інформаційних технологій, а й політичної ініціативи (передусім внесення змін до відповідних нормативно-правових актів) та активності споживачів, адже ефективне функціонування житло-комунального господарства та оперативне реагування на небезпеки

та ризику можливе лише за умови тісної та плідної взаємодії у трикутнику «споживач – підприємства галузі – органи місцевого самоврядування».

Список використаних джерел

1. Веб-сайт Государственной службы статистики. Режим доступу : <http://kh.ukrstat.gov.ua>
2. Україна: перспективи розвитку консенсус-прогноз. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 17file:///C:/Users/sks/AppData/Local/Temp/Consensus_2017_September_Ukr.pdf

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

САМОЙЛЕНКО І. О., канд. екон. наук, доц.,

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Глобальний процес лібералізації, розпочатий останнім часом в Україні, спричинив до значних змін в електроенергетиці, зокрема до підвищення цін на електроенергію (рис. 1). У порівнянні із 2014 роком, коли єдині тарифи для споживачів першого класу напруги підвищились на 27,2 % і досягли 103,21 коп./ кВт·год (грудень до грудня), а для другого класу – на 21,9% і досягли 125,82 коп./ кВт·год, то у 2017 році тарифи на кіловат-годину для не побутового сектора підвищилися несуттєво. Наприклад, якщо у січні ціна кіловат-години для споживачів першого класу напруги Дніпропетровської області становила 1,39 грн, а другого – 1,63 грн, то до грудня ці цифри зросли до 1,41 і 1,64 грн відповідно. Схожа динаміка спостерігається і в інших регіонах. У грудні діапазон роздрібних тарифів по областях коливався від 1,35 до 1,72 грн – на першому класі, і від 1,39 до 2,24 грн – на другому [1]. Тарифи для населення 2014 року підвищились на 10–30% залежно від категорії споживачів.

Відносна тарифна стабільність протягом 2016-2017 рр була зумовлена високою висхідною динамікою попередніх років. Зокрема, за період з 2010 по 2015 рік середньозважений тариф на електроенергію для промислових споживачів в Україні виріс з 0,598 грн до 1,31 грн за 1 кВт·год. Для порівняння, у 2016 році усереднений роздрібний тариф на кіловат-годину для середніх підприємств країн Європейського Союзу становив 8,14 євроцентів [2].

Слід зазначити, що характер співвідношення ціни на електроенергію і середньої величини заробітної плати, відображає стан соціально-економічного розвитку країни та вплив вартості електроенергії на рівень добробуту населення.

Якщо проаналізувати показники домогосподарств за рівнем матеріального добробуту, то ми маємо дуже сумну картину. Так, у 2017 р. міське домогосподарство отримувало у середньому за місяць 7664 грн, сільське – 7136 грн. Загальні доходи на одного члена домогосподарства становили 3550 грн на місяць, у міських домогосподарствах – 3685 грн, у сільських – 3289 грн. При цьому середньомісячні сукупні витрати на одного члена домогосподарства становили 3281 грн на місяць, міське домогосподарство витратило у середньому за місяць 7171 грн, сільське – 6410 грн. Серед усіх витрат домогосподарств 94% становили споживчі витрати (у I півріччі 2016 р. – 93%). У структурі сукупних витрат оплата житла, комунальних продуктів та послуг (з урахуванням суми безготівкових пільг та субсидій) у 2017 р. становила 1280 грн на місяць або 19%. Для порівняння, цей відсоток, наприклад, у січні–червні 2016 р. становив – 15% або 848 грн. Міське домогосподарство на такі цілі витратило 1415 грн (20%), сільське – 1000 грн (16%). Розміри витрат міських домогосподарств на зазначені цілі зросли порівняно з I півріччям 2016 р. в 1,6 раза, сільських – в 1,4 раза. Зростання частки, яку домогосподарства витрачали на оплату житла, комунальних продуктів та послуг, пов'язано із підвищенням у I півріччі 2017р. порівняно з I півріччям 2016р., цін на природний газ (на 16,7%), на послуги каналізації (на 25,5%),

водопостачання (на 30,1%), електроенергії (на 62,7%), гарячої води та опалення (на 88,8%) [4].

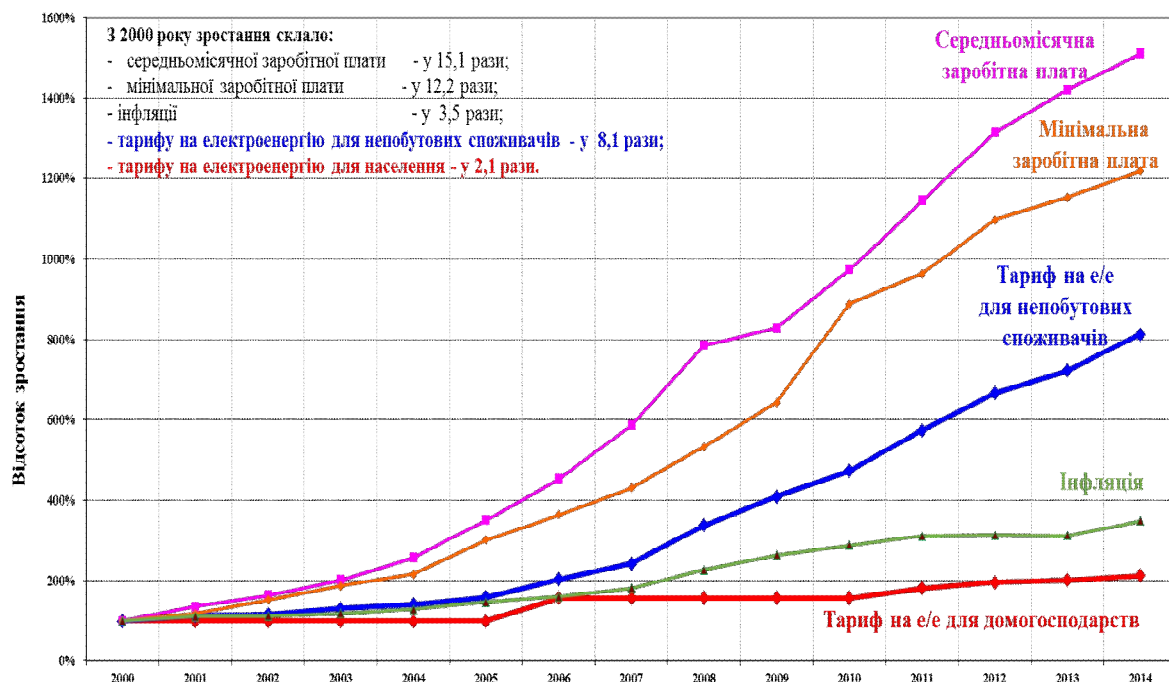


Рис.1 Динаміка зростання заробітної плати, індексів споживчих цін та тарифів на електроенергію [3]

Із огляду на вище визначене, в умовах процесу лібералізації електроенергетичного ринку й збільшення цін на електроенергію, питання захисту споживачів, зокрема вразливих категорій, набуває виняткової гостроти та є одним з пріоритетних напрямів діяльності органів регулювання. Лібералізація й зростання цін ставлять під сумнів роль регулюючих органів і уряду у формуванні та провадженні політики захисту споживачів. Особливої гостроти набувають такі питання, що спрямовані, у першу чергу, на забезпечення недискримінаційності і «прозорості» для усіх учасників електроенергетичного ринку, а саме:

- 1) чинне законодавство (відповідно до якого забезпечуються інтереси та права споживачів енергоринку);
- 2) законодавче закріплення заходів щодо захисту прав споживачів, а також роль і обов'язки в цьому процесі регулюючих органів;
- 3) роль соціальних аспектів (захист соціально і фізично вразливих категорій споживачів) у реформуванні енергоринку;
- 4) приналежність до категорії вразливих споживачів (визначається відповідно до чинних критеріїв, які встановлюються на національному рівні з огляду на місцеві реалії та стан доходів);
- 5) підходи до вирішення питань захисту споживачів;
- 6) енергетична бідність і потенціал заходів із енергоефективності як інструмент «пом'якшення» наслідків (вартість енергії становить значну частку витрат, що може змусити побутових споживачів перейти на нездорові чи не дуже гарні стосовно навколишнього середовища альтернативи, або економити на їжі, турботі про здоров'я чи інвестиціях у людський капітал).

На сьогодні в енергетичному співтоваристві відсутній стандартний підхід до вирішення проблеми захисту соціально вразливих категорій споживачів. Спеціалізовані міжнародні та

національні організації розробляють механізми фінансової підтримки і захисту прав споживачів з урахуванням соціально-економічного розвитку й специфіки ситуації кожної країни з погляду доступності джерел енергії та наявності альтернативних енергетичних ресурсів.

Нетарифні рішення (зазвичай із використанням або впровадженням системи соціального забезпечення) є ліпшими, оскільки не перешкоджають функціонуванню ринкових механізмів. Ідеться про різні податки на енергію або ПДВ залежно, наприклад, від доходу, географічних умов, промислової ситуації, конкурентної ситуації; пропорційні субсидії або одноразові виплати; соціальні пільги. Однак тарифні рішення (регульовані тарифи для певних груп споживачів) з різних причин можуть бути єдино можливим варіантом, принаймні протягом певного періоду.

Найбільш ефективний спосіб зниження витрат на електроенергію для споживача – це зниження рівня її споживання. У статті 3 Директиви з електроенергетики та газу йдеться про те, що соціальна та енергетична політика, зокрема заходи з енергоефективності, можуть взаємодіяти для захисту вразливих категорій споживачів. Ужиті заходи, однак, не мають заважати ефективній конкуренції. Заходи енергоефективності мають бути складником політики добробуту.

В умовах зростання цін на електроенергію фактичне споживання електроенергії побутовою технікою стає важливим критерієм для споживача. У країнах ЄС існують нормативні вимоги до енергетичного маркування електроприладів, що визначають максимальні межі споживання енергії електричними й електронними приладами в режимі роботи, очікування й у вимкненому стані, або, наприклад, вимоги до оснащення електродвигунів регульованими швидкісними режимами.

Нормативний підхід започаткував розгляд фактора витрат не з погляду фактичної ціни товару, а з позицій довгострокових витрат покупців із урахуванням їхнього енергоспоживання. Указана схема вигідна як бізнесу, так і споживачам у зв'язку зі змінами споживчих характеристик продукції та підвищенням інформованості покупця про можливу економію у споживанні енергії. Ці заходи мають обмежений вплив на електроспоживання малозабезпечених верств населення через більш високу вартість енергозберігаючих товарів сьогодні.

Ще одним із інструментів захисту прав споживачів може стати робота незалежного органу з питань споживачів в енергетиці, до повноважень якого належать розгляд скарг і позасудове врегулювання спорів. Організація діяльності такого механізму сприятиме розвитку довіри серед споживачів і їхній активній участі в роботі внутрішнього енергоринку.

Іншим інструментом у питаннях захисту споживачів може виступати створення енергетичної платформи для обговорень усіх гострих питань і проведення моніторингу. Результати дослідження роздрібного ринку електроенергії ЄС [5] засвідчили, що споживачі в ЄС недостатньою мірою ознайомлені з багатьма аспектами ринку, зокрема зі споживанням, альтернативними тарифами й постачальниками, умовами договорів, правами споживачів та органами захисту прав споживачів. Окрім того, багато споживачів досі намагаються знайти й зрозуміти деякі елементи інформації, наданої в рахунках за електроенергію, а у великій кількості країн споживачі мають обмежений доступ до даних за своїми особовими рахунками. Таким чином, споживачам має надаватися більш придатна інформація, яка дає змогу брати активнішу участь у роботі ринку. Варто пам'ятати, що в становленні енергетичного ринку конкуренція відіграє важливу роль, особливо для малозабезпечених споживачів і споживачів із особливими потребами. Яку б модель підтримки не обрала країна, ця система не має заважати конкуренції.

Список використаних джерел

1. Підсумки-2017: електроенергія перетворюється на дороге задоволення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20180112-pidsumki-2017-elektroenergiya-peretvoryuetsya-na-doroge-zadovolennya>

2. Золотий кіловат: як позначиться енергореформа на ціні електроенергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20178880-zolotij-kilovat-yak-roznachitsya-energoreforma-na-cini-elektroenergiyi>
3. Структура тарифів на електроенергію для населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/?id=15338>
4. Витрати і ресурси домогосподарств України у I півріччі 2017 року [Електронний ресурс]. – http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm
5. Уязвимые потребители и возможные схемы поддержки [Електронний ресурс]. – http://www.inogate.org/documents/Vulnerables_Textbook_FINAL_rus.pdf

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ДЕРЖАВИ

СВАТЮК О. Р., канд. екон. наук, доц.
Львівський державний університет внутрішніх справ
СВАТЮК Д. Р., здобувач
Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. Досліджено інфраструктуру корпоративного середовища, у якій є частка держави. Виділено зовнішні суб'єкти корпоративного управління (державу, ринки, інституційних інвесторів).

Оптимізація взаємодії менеджменту та власників регулюється державними законодавчими та підзаконними актами, ринковим середовищем, громадськими інституціями. Крім того, державні корпоративні права знаходяться у статутних фондах господарських, переважно акціонерних товариств. Оскільки корпоративна форма бізнесу базується на діяльності акціонерних товариств, а управління ними має свою специфіку у порівнянні з приватними чи державними підприємствами, то важливим є формування зовнішнього середовища, регуляторного впливу на фінансовий сектор держави.

Для розвитку акціонерних товариств важливою є взаємодія із зовнішнім середовищем, прогнозування його регуляторного впливу на корпорації та на внутрішній механізм узгодження інтересів суб'єктів корпоративних відносин. На наш погляд, в інфраструктурі корпоративного середовища доцільно виділити основні *зовнішні суб'єкти корпоративного управління – державу, ринки, інституційних інвесторів* (не власників корпоративних прав) і *внутрішні структурні елементи – власників, організаційно-управлінську структуру, корпоративний контроль, корпоративну культуру.*

Перший зовнішній елемент забезпечується на рівні *державного регулювання* через органи загальної та спеціальної компетенції, норми, правила корпоративного контролю щодо відповідальності. До *функцій державного регулювання* корпоративного середовища відносяться:

створення системи захисту прав власності інвесторів, контроль за дотриманням цих норм з боку емітентів і професійних учасників ринку; контроль за наданням достовірної інформації, яку надають емітенти та інші професійні учасники ринку; видавання ліцензій на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів та забезпечення контролю за цією діяльністю; заборона та припинення на певний термін професійної діяльності на ринку цінних паперів у разі відсутності ліцензій на цю діяльність.

Формами державного регулювання ринку цінних паперів (частка яких належить державі) і корпоративних відносин є прийняття законодавчих нормативних актів з питань: 1) функціонування ринку цінних паперів, діяльності учасників цього ринку, їхніх прав і обов'язків; 2) регулювання та реєстрація випуску й обігу цінних паперів; 3) контроль за дотриманням емітентами порядку реєстрацій випусків цінних паперів і їхнім розміщенням; 4) розробка норм і контроль за дотриманням антимонопольного законодавства України; 5)

встановлення правил і стандартів здійснення операцій щодо переходів прав власності на цінні папери, контроль.

Органи спеціальної компетенції покликані забезпечити регулювання та контроль діяльності корпоративних підприємств з урахуванням специфіки цього сектора. Це реалізація державної політики у сфері випуску й обігу цінних паперів, створення умов для мобілізації та розміщення учасниками ринку цінних паперів, фінансових ресурсів з урахуванням інтересів товариства, публічне розміщення інформації про умови випуску та обігу цінних паперів, результатів виробничо-господарської діяльності корпорацій та інша інформація, що може впливати на формування цін на ринку цінних паперів, для забезпечення рівних можливостей доступу емітентів, інвесторів і посередників на фондовий ринок.

До органів спеціальної компетенції відносяться: Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) [1]; Фонд державного майна України (ФДМУ) [2]; Антимонопольний комітет України (АКУ) [3]; Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) [4]; інші уповноважені органи.

Другим важливим зовнішнім елементом є *механізм ринкового контролю за управлінням корпорацією*. У системі корпоративного управління значну роль відіграють товарні ринки продукції, а також *фінансові ринки*. Ринки продукції виступають конкретними індикаторами правильності корпоративної стратегії й тактики корпорації. Зокрема, вони приводять до ліквідації неефективно діючих структур. Фінансові ринки, в свою чергу, є показниками через котирування корпоративних цінних паперів стану корпорації.

Серйозною структурною зміною правового регулювання було створення на основі ПрАТ «ВДЦП» потужного учасника Розрахункового центру з обслуговування договорів на фінансових ринках [5]. Останній забезпечує здійснення грошових розрахунків у ЦП, клірингову діяльність (визначення зобов'язань; облік прав і зобов'язань учасників клірингу, їхніх клієнтів, контрагентів, центрального контрагента; підготовка документації для проведення розрахунків; виконання функцій центрального контрагента; формування системи гарантій щодо виконання зобов'язань за правочинами щодо ЦП). Певні повноваження Розрахункового центру обмежуються правочинами, що укладені на фондових біржах та поза ними, якщо розрахунки проводяться за принципом системи DVP.

Основні зміни торкнулися таких процесів: передачі усіх глобальних сертифікатів на збереження в ЦД; забезпечення емітентами функціонування іменних цінних паперів у бездокументарній формі до 12 жовтня 2013 року; зміни та переукладання договорів про обслуговування рахунків у ЦП в іншій депозитарній установі до 12 жовтня 2014 року та ін. [6].

Третім важливим елементом зовнішнього корпоративного управління є *інституційні інвестори* (не власників корпоративних прав): громадські організації, засоби масової інформації, які впливають на корпоративну стратегію й тактику. Важливе місце займають *саморегульвні організації* (СРО) - добровільні неприбуткові об'єднання професійних учасників фондового ринку на які покладається функція регулювання фондового ринку [7]. Оскільки вони входять до системи корпоративних відносин, вони реєструються Національною комісією цінних паперів та фондового ринку (наприклад ПАРД, УАІБ, АУФТ).

Існує досить розвинута система захисту інвесторів-акціонерів, яка представлена громадськими організаціями, що здійснюють певний нагляд за розвитком корпоративного сектору, впливають на прийняття рішень, особливо через засоби масової інформації.

Інститут спільного інвестування (ІСІ) - організація, що залучає кошти інвесторів з метою їхнього подальшого вкладення в цінні папери, корпоративні права, нерухомість та інші активи. Суть роботи ІСІ полягає в наступному. Шляхом емісії та продажу цінних паперів фонд здійснює поєднання ресурсів безлічі дрібних інвесторів. В свою чергу об'єднані ресурси інвестуються в цінні папери, об'єкти нерухомості, валюту та інші активи, що не суперечать вимогам законодавства. До інститутів спільного інвестування відносяться

корпоративний інвестиційний фонд та пайовий інвестиційний фонд. Державне регулювання у сфері спільного інвестування здійснює НКЦПФР.

Поширеним є спосіб підвищення ефективності та маневреності управління (сорсинг) за рахунок трансформації певного обсягу внутрішньої діяльності корпорації та залучення активів у проміжні комерційні продукти, що надаються внутрішніми чи зовнішніми провайдерами. За визначенням компанії «Garnet» сорсинг – це варіативне використання внутрішніх та зовнішніх ділових та ІТ – ресурсів та сервісів для досягнення бізнес – цілей підприємства [8].

Інноваційна інфраструктура — весь необхідний спектр державних і приватних установ та організацій, які забезпечують розвиток і підтримку всіх стадій інноваційного циклу [9]. До неї належать: виробничо-технологічні структури (технопарки, інноваційно-технологічні центри, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні та інжинірингові корпорації, що роблять імпортозамінну продукцію); об'єкти інформаційної системи (аналітичні і статистичні центри, інформаційні бази і мережі); організації з підготовки і перепідготовки персоналу в сфері технологічного менеджменту (поява нової категорії фахівців з комерціалізації результатів НДДКР); фінансові структури (позабюджетні, венчурні, страхові фонди, кредитно-гарантійні організації небанківського сектора, банки, фінансово-промислові групи, орієнтовані на технологічну інноваційну діяльність); система експертизи (центри можуть давати експертні висновки для виробників, інвесторів, страхових служб); система патентування, ліцензування і консалтингу щодо охорони, захисту, оцінки і використання інтелектуальної власності, аналізу комерціалізації наукових результатів; система сертифікації, стандартизації й акредитації.

Висновки. Оптимізація взаємодії менеджменту та власників (частка, яких відносить до держави) регулюється державними законодавчими та підзаконними актами, ринковим середовищем, громадськими інституціями. Крім того, окремі державні корпоративні права знаходяться у статутних фондах господарських, переважно акціонерних товариств.

Список використаних джерел

1. Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку Президент України; Указ, Положення від 23.11.2011 № 1063/2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011>
2. Про Фонд державного майна України. Верховна Рада України; Закон від 09.12.2011 № 4107-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4107-17>
3. Про Антимонопольний комітет України. Верховна Рада України; Закон від 26.11.1993 № 3659-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>
4. Про затвердження Регламенту Кабінету Міністрів України. Кабінет Міністрів України; Постанова, від 18.07.2007 № 950 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/950-2007-%D0%BF/page>
5. Регламент провадження клірингової діяльності публічного акціонерного товариства «Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках». URL : <http://www.ausd.com.ua/periodical-publications/news/2017-03-16-10-46-18.html>
6. Депозитарная система Украины: реформа или смена декораций? О. Маліневський, А. Іванів. URL : <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2013/10/4/98956.htm>
7. Corporate Governance, Investor Protection and Performance in Emerging Markets // World Bank Policy Research Working Paper. [Електронний ресурс] – режим доступу <http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-2818.11>
8. IT Glossary // Офіційний сайт «Gartner» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gartner.com>
9. Інноваційна інфраструктура. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Інноваційна_інфраструктура

Adjusting of activity financial to the sector of the state. Svatyuk O.R., Svatyuk D.R.
Annotation. The infrastructure of corporate environment, there is part of the state in that, is investigational. It is distinguished external subjects of corporate management(state, markets, investment bankers).

УДК 330.341

МАЛІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

СВЯТОГОР В. В., здобувач

ДВНЗ „Ужгородський національний університет”, м. Ужгород, Україна

У сучасній системі управління економікою давно назріла необхідність структурних та інституційних перетворень і на тлі стагнації української економіки – пропозиції нової моделі індустріального розвитку. То ж саме підприємствам належить ключова роль у вирішенні основних економічних проблем – налагодження економічно стабільного виробництва товарів та послуг, що потрібні суспільству. Важливим завданням урядів є забезпечення якомога ефективнішого функціонування ринків та національної інноваційної системи. Уряди допомагають створювати сприятливі умови для інновацій шляхом відповідального управління економікою, ефективною регуляторною політикою та сприянням вільному переміщенню інвестицій, людей та ідей.

Протягом періодів 2008 – 2014 рр. можна констатувати факт скорочення малих інноваційно активних підприємств (з 51,4 % до 47,6 %), а також зростання частки середніх (з 29,5 % до 30,9 %) та великих (з 29,5 % до 30,9 %), у зв'язку із значною концентрацією необхідних фінансових ресурсів саме в останніх (табл. 1)

Таблиця 1 – Інноваційна активність підприємств промисловості за критерієм розміру за період 2008 – 2014 рр., од., % [4]

Показник	Роки								
	2008-2010			2010-2012			2012-2014		
	Малі	Середні	Великі	Малі	Середні	Великі	Малі	Середні	Великі
Загальна кількість обстежених підприємств, од. (%)	10534 (63,6)	4364 (26,4)	1659 (10,0)	10430 (63,9)	4161 (25,5)	1738 (10,6)	9124 (67,4)	3208 (23,7)	1197 (11,9)
з них підприємства з інноваційною активністю, од. (%)	1943 (51,4)	1116 (29,5)	719 (19,1)	1868 (48,5)	1105 (28,7)	875 (22,8)	1185 (47,6)	769 (30,9)	538 (21,5)

Частка працюючих на інноваційно активних підприємствах від загальної чисельності працюючих на обстежених підприємствах у 2014 році для малих і середніх підприємств в 2014 році склала 15,1 % і 26,0 %, що на 1,7 % менше та на 0,6 % більше показників 2008 року відповідно, для великих – 53,6 %, що на 0,3 % менше, ніж у 2008 році. Частка реалізованої продукції інноваційно активними підприємствами від загального обсягу реалізованої продукції обстежених підприємств склала для малих у 2014 році – 13,2 %, середніх – 16,7%, великих – 54,7 %, що на 4,6 %, 1,5 % та 9,4 % менше порівняно з відповідними значеннями 2008 року (рис. 1).

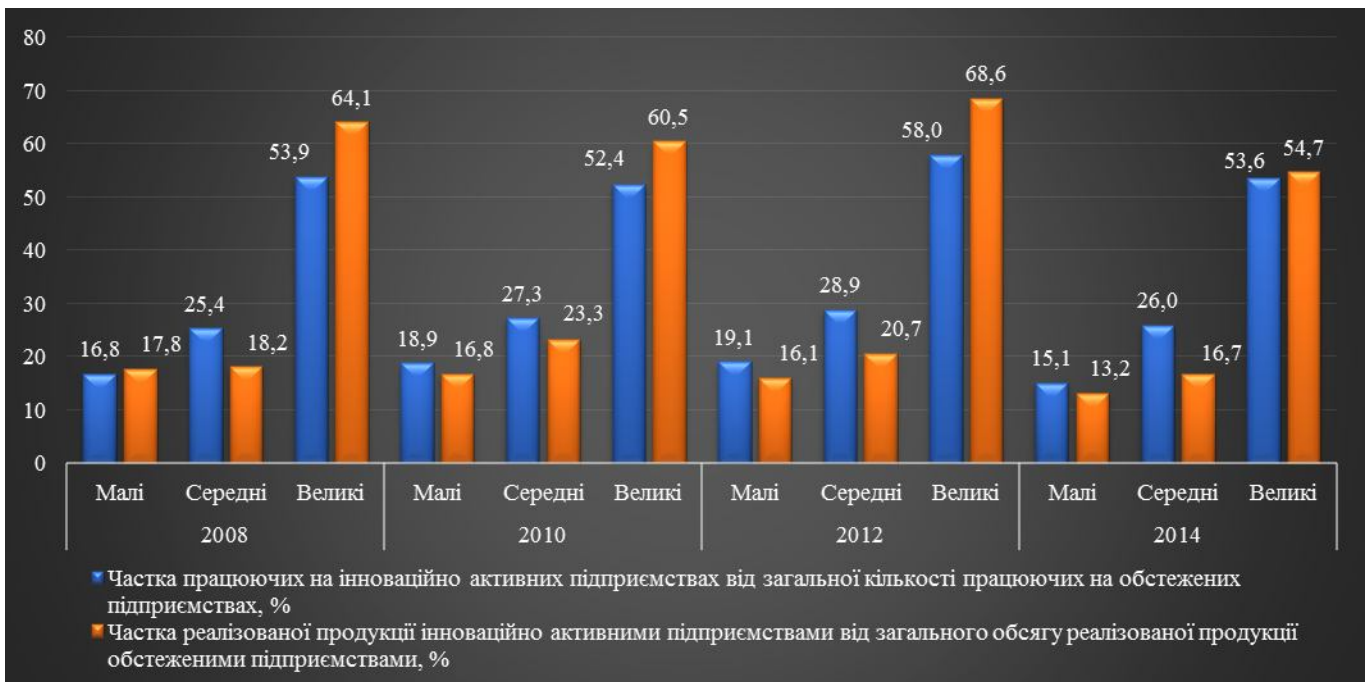


Рис. 1. Динаміка кількості працюючих та результативності діяльності на інноваційно активних підприємствах промисловості за критерієм розміру за період 2008 – 2014 рр., % [4]

Саме малі підприємства вважаються потенційно більш інноваційними через відсутність постійної бюрократії, більш конкурентних ринків і більш ефективного стимулювання (як, наприклад, персональна вигода). У той же час, як малі, так і великі підприємства здійснюють значні інновації і є критично важливими для успіху сучасної економіки. Інноваційні підприємці проявляють себе у всіх видах і формах діяльності. Згідно зі статистичними даними, великі компанії демонструють в середньому більш високий рівень інноваційності; дійсно, питома вага компаній, які впроваджували інновації, серед великих підприємств в Європі становить 70,1%, в той час як аналогічний показник для середніх підприємств дорівнює 52,3%, а частка інноваційних компаній серед малих підприємств становить 33,4% [1].

Невід’ємною характеристикою інноваційної економіки є можливість інкубації і зростання малих інноваційних підприємств. Виходячи з цього, в країні повинна існувати ефективна схема доступу інноваційних проектів до зовнішніх фінансових ресурсів, оскільки на початкових етапах малі інноваційні компанії мають три перешкоди на шляху отримання комерційного кредиту: високі ризики, порівняно довгий термін виходу проекту на прибутковість (часто більше 2 – 3 років), відсутністю заставного забезпечення.

З вищевикладеного, рішення деяких внутрішніх проблем розвитку та впровадження інновацій можливо з боку венчурних інвестицій, що мають особливе значення в процесах створення ефективної і конкурентоспроможної економіки [3].

З даних табл. 2 видно, що за досліджуваний період 2005 – 2015 рр. кількість компаній з управління активами (КУА) скорочується 3-й рік поспіль із одночасним збереженням тренду нарощування чистих активів венчурними інститутами спільного інвестування (ІСІ), чисельність яких в 2015 взагалі становила 992 фонди, що перевищує значення 2005 року в 4,55 разів. Хоча ця форма фінансування закриває фінансові потреби лише малої частки інноваційних малих та середніх підприємств, вона є важливим компонентом інноваційної системи.

Таблиця 2 – Динаміка основних показників венчурних фондів в Україні за період 2005 – 2015 рр., од. млн. грн. [2]

Рік (на кінець періоду)	Кількість КУА	Кількість визнаних ІСІ	Пайові венчурні фонди	Корпоративні венчурні фонди	Вартість чистих активів венчурних фондів (млн. грн.)
2005	159	165	199	19	4497,76
2006	228	324	377	33	12743,71
2007	334	577	603	47	36451,98 ¹
2008	409	888	636	45	50557,02
2009	380	985	690	50	66662,11
2010	339	1095	755	72	86439,05
2011	341	1125	772	95	103656,91
2012	353	1222	829	144	129498,42
2013	347	1250	861	170	149880,84
2014	336	1188	846	160	170038,10
2015	313	1147	803	189	189908,70

¹ Вартість активів венчурних фондів

Варто зазначити, що венчурний капітал може бути дуже корисним та допомагати ініціативним компаніям у зростанні та інтернаціоналізації. Однак, таке фінансове рішення підходить не всім компаніям.

Венчурний капітал націлений, передусім, на компанії з чисто технологічними інноваційними проектами, бажано захищеними міжнародними патентами. Це полегшує міжнародну торгівлю об'єктами їх інтелектуальної власності та нематеріальним капіталом, а також полегшує оцінку проекту. Для порівняння, для проектів інтенсивного обслуговування доступ до ризикового капіталу часто може бути складним завданням при пошуку шляхів для швидкого зростання та міжнародного розширення операцій.

Список використаної літератури

1. Авігдор, Г. Инновации в Украине: предложения к политическим мероприятиям / [Г. Авігдор, В. Архангельський, Е. Бойто и др.]; под ред. Дж. Строгилопулоса, Гудрун Румпфа. – К.: Феникс, 2011. – 76 с.
2. Квартальні та річні огляди ринку ІСІ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.
3. Малашенкова О. Венчурное финансирование инновационного развития мировой экономики / О. Малашенкова. // Банкаускі веснік. – 2012. – С. 44–51.
4. Статистичний збірник „Наукова та інноваційна діяльність в Україні” [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm.

ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕРЕЖІ ФІЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНИХ СПОРУД ЛЬВІВЩИНИ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

СІРЕНКО Р., канд. наук з фіз. виховання і спорту, доц.
Львівський національний університет імені Івана Франка

Однією з умов ефективного розвитку фізичної культури і спорту в Україні є зміцнення матеріально-технічної бази шляхом експлуатації фізкультурно-спортивних споруд, які повинні забезпечувати оздоровлення різних верств населення та спеціалізовану підготовку спортивного резерву. Обсяги ресурсного забезпечення сфери фізкультурно-оздоровчої діяльності залежать визначальною мірою від державного регулювання щодо її розвитку,

соціально-економічної політики держави, а також окремих територіально-адміністративних одиниць.

Зважаючи на те, що ресурсне забезпечення фізичної культури і спорту здійснюється переважно з державного та місцевих бюджетів, фондів підприємств та організацій, важливого значення набувають механізми державного регулювання процесів складання, прогнозування, формування видаткової частини бюджетів усіх рівнів з утримання сфери фізичної культури і спорту. Саме тому, важливим питанням державного регулювання фізкультурно-оздоровчої діяльності є комплексна перебудова, мобілізація потрібних коштів як за рахунок державного бюджету, так і позабюджетних джерел, однак, враховуючи умови обмеженого ресурсного забезпечення.

Доцільно не лише визначити бажаний кінцевий стан функціонування такої системи, але й створити план дій, який повинен стати базою для переходу від існуючої ситуації до умов, коли за мінімальних витрат досягається максимальна соціальна та економічна ефективність, забезпечуються доступність умов для дотримання населенням здорового способу життя. У Законі України «Про фізичну культуру і спорт» у Ст. 48 «Матеріально-технічне забезпечення сфери фізичної культури і спорту» визначені основні вимоги до споруд і обладнання фізкультурно-спортивної галузі [1, с. 9].

Матеріально-технічне забезпечення сфери фізичної культури і спорту здійснюється шляхом будівництва та використання спортивних споруд, створення, придбання та використання фізкультурно-спортивного спорядження та обладнання, іншого майна, призначеного для занять фізичною культурою і спортом. Центральний орган виконавчої влади у сфері фізичної культури і спорту визначає нормативи матеріально-технічного забезпечення сфери фізичної культури і спорту в Україні [4, с. 12].

Зміна моделі господарювання в Україні привела до необхідності адаптації сфери фізичної культури і спорту до ринкових умов. Це має сприяти відтворенню здоров'я нації, поповненню бюджетних ресурсів за рахунок розвитку спортивних заходів, платних послуг у даній сфері та доходів від діяльності підприємств спортивного обладнання [3, с. 19]. Перемоги на міжнародних змаганнях національних команд значно підвищують імідж країни, свідчать про її соціально-економічний та культурний розвиток. У зв'язку з цим, реформа ресурсного забезпечення сфери фізичної культури і спорту в ринкових умовах є актуальною.

Відповідного удосконалення потребує також механізм фінансування надання фізкультурних послуг, а саме: врахування особливостей бюджетного планування в Україні з практичним впровадженням системи надання послуг безпосередньому їх отримувачу; врахування потреб громади при плануванні бюджетних видатків на фінансування системи надання фізкультурних послуг населенню; розробки та затвердження обґрунтованої методики розрахунку повної вартості відповідних послуг, що фінансуються за рахунок бюджету [2, с. 14].

Ринок фізкультурних послуг потребує негайного розвитку, який можливо здійснити за допомогою розробки відповідних механізмів регулювання. Проблема здорового способу життя громадян і фізичного виховання нових поколінь протягом найближчих років згідно із прогнозами може вирости в Україні до масштабів стратегічного характеру пов'язаних з перспективами національної безпеки й самостійності держави. Сьогодні на території Львівської області обліковано 5 392 спортивні споруди різної форми власності, типу чи категорії. Із них до Єдиного електронного всеукраїнського реєстру спортивних споруд внесено 3 079 спортивних об'єктів Львівщини, ще 892 – на стадії реєстрації. **Найбільше спортивних споруд функціонує у місті Львові – 1 170.**

Органи державної влади повинні стимулювати розвиток сфери фізкультурно-оздоровчої діяльності шляхом розширення матеріально-технічної бази, надання пільг щодо оподаткування та кредитування, а також морального та матеріального заохочення фахівців цієї галузі, інших суб'єктів фізкультурно-оздоровчої діяльності. Як зазначено у Розпорядженні Кабінету Міністрів від 27 жовтня 2010 р. «Про схвалення концепції Державної цільової соціальної програми розвитку в Україні спортивної та туристичної

інфраструктури у 2011–2022 роках» за спортивною інфраструктурою Україна в 10–15 разів поступається країнам, збірні команди яких є головними нашими конкурентами на світовій спортивній арені [7, с. 9].

Однією з головних причин виникнення проблеми є відсутність державної політики розвитку спорту та невідповідність спортивної інфраструктури міжнародним стандартам, незначний обсяг інвестицій, низький рівень фінансового та матеріально-технічного забезпечення, недостатня кількість дитячо-юнацьких шкіл. Особливо гостро стоїть проблема матеріально-технічного забезпечення спортивних споруд для занять зимовими видами спорту.

Система дитячо-юнацького спорту об'єднує спортивні школи всіх типів, які забезпечують відбір обдарованих осіб із системи дитячого спорту, поступову спеціалізацію юних спортсменів, що мають високий рівень підготовленості, для участі у міжнародних спортивних змаганнях дітей та школярів, а також для подальшого переходу в систему резервного спорту. На Львівщині у 2017 році діють 86 дитячо-юнацьких школи (ДЮСШ), з яких 14 – спеціалізовані дитячо-юнацькі школи олімпійського резерву (СДЮШОР). Багато ДЮСШ не мають своєї спортивної інфраструктури та змушені винаймати спортивні споруди міського призначення або займатись на базах вищих навчальних закладів.

У Львові забезпечують вищу освіту 28 ВНЗ III–IV рівнів акредитації. Проаналізувавши ступінь забезпеченості вишів спортивними спорудами, варто зазначити, що частина споруд також не відповідає вимогам сьогодення, інфраструктура є застарілою, у більшості відсутні стадіон, плавальні басейни тощо. Пропускна здатність споруд є низькою і не здатна забезпечити якісне проведення занять з різних видів спорту.

Більшість спортивних залів вишів не відповідають міжнародним вимогам, які ставляться до таких споруд і тому не можуть використовуватись для проведення змагань високого рівня. Під соціально-економічним розвитком галузі розуміється одержання прибутку від утримання спортивних споруд і надання фізкультурно-оздоровчих послуг [6, с. 17-19]. Надання таких послуг є сферою підприємницької діяльності, яка забезпечує зайнятість людей у ній та, з другої сторони, поповнює бюджет держави за рахунок сплати податків. У підвищенні соціально-економічної ефективності фізична культура і спорт виступають як фактор впливу на продуктивність праці та якість робочої сили, яка залежить від життєвої позиції, творчої ініціативи, фізичних та інтелектуальних можливостей громадян.

Власне, через це завантаженість спеціалізованих спортивних споруд, які відповідають міжнародним стандартам є надзвичайно високою. Водночас, щороку зростає кількість осіб, що здобувають вищу освіту й це відповідно ще більше посилює завантаженість споруд ВНЗ, оскільки першочерговим завданням навчального закладу є забезпечення навчального процесу з фізичного виховання студентів та підвищення рівня їхньої спортивної майстерності. Завантаженість навчально-спортивного комплексу ЛНУ імені І. Франка у 2016/2017 н.р. становила 88 %. Навчально-спортивний комплекс є головною базою підготовки жіночої гандбольної команди «Галичанка – ЛНУ» - чемпіона Суперліги з гандболу (2015–2017 рр.); а також однією з арен для проведення чемпіонатів України та Львівщини з футзалу, баскетболу, волейболу, різновидів боротьби, Універсиади Львівщини.

Найбільш простою і логічною моделлю розвитку кожного з умовно позначених сегментів у сфері фізкультурно-оздоровчої діяльності є висування тези про необхідність посилення державної регуляції у підтримці через різні форми податкового й іншого пільгування із залученням фахівців і формуванням довгострокових державних програм [5, с. 21]. Однак, реальні можливості державного бюджету надзвичайно обмежені; ринкові відносини мають на увазі певний механізм взаємодії й економічну відособленість виробників і споживачів фізкультурних послуг.

Даний механізм містить певну ієрархію взаємодії: державна влада – фінансові структури – виробники фізкультурно-оздоровчих послуг. Слід зазначити, що структура взаємодії й сфера охоплення ринковими відносинами тих або інших сторін може мінятися, основними елементами ринкового механізму є спортивні клуби, як прибуткові організації. Ключовим

моментом, що виражає сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції. З позиції структурної організації ринку фізкультурно-оздоровчих послуг визначальне значення має число виробників даних послуг, що бере участь у процесі обміну [3, с. 9].

В існуючих умовах немаловажним напрямком розвитку фізкультурно-оздоровчої діяльності в його нових специфічних проявах може бути визнаний умовно певний комерційний сегмент, що припускає розвиток різноманітних центрів здоров'я, іменованих у загальноприйнятій термінології фітнес-клубами. Їх діяльність здійснюється на базі вітчизняного й закордонного капіталів і хоча метою створення таких клубів є одержання прибутку, проте, їх роль і значення для забезпечення ведення громадянами здорового способу життя доведене безумовно й продовжує зростати.

Матеріально-технічне забезпечення галузі фізичної культури та спорту потребує значного оновлення та фінансування. Більшість фізкультурно-спортивних споруд Львівщини не відповідають міжнародним стандартам для проведення змагань та мають низьку пропускну здатність. Спортивні споруди вищів забезпечують заняття різними видами спорту студентській молоді, однак практично не мають резерву для надання спортивних послуг іншим верствам населення. Вищевикладене вимагає будівництва державних спортивних споруд для забезпечення оздоровлення населення.

Література

1. Закон України «Про фізичну культуру і спорт»; Закон від 24.12.1993 № 3808-ХІІ, Редакція від 01.01.2016 р.: – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>.
2. Мартякова Е. В. Экономический механизм формирования социальных процессов: страхование, маркетинг, риск – менеджмент: моногр. / Мартякова Е. В. // НАН України. Ин – т економики промышленности. – Донецк. – 2003. – 590с.
3. Мічуда Ю. П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку: Закономірності функціонування та розвитку / Ю. П. Мічуда // К.: Олімпійська література. – 2007. – 215 с.
4. Мудрик В. И. Организационно–управленческие основы физической культуры и спорта: / В. И. Мудрик, Ю. П. Мичуда, С. А. Заветный // Харьков : ХНАДУ. – 2008. – 408 с.
5. Мельник Т. Е. Государственное регулирование и саморегулирование в области физической культуры и спорта / Т. Е. Мельник // Журнал российского права. – Москва. – 2012. – № 3. – С. 23–40.
6. Мельниченко О. А. Державна політика щодо підвищення рівня та якості життя населення: дис. д.держ.упр.: спец. 25.00.02 "Механізми державного управління" / О. А. Мельниченко // Запоріжжя. – 2010. – 448 с.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів «Про схвалення концепції Державної цільової соціальної програми розвитку в Україні спортивної та туристичної інфраструктури у 2011 – 2022 роках» від 27.10.2010 р.: – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2068-2010>

КРИЗОВІ ЯВИЩА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

СТЕПАНІЮК Н. А., канд. екон. наук, доц.

Рівненський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти, м. Рівне, Україна

В умовах виникнення нестабільності трансформаційні процеси на світовому ринку фінансових послуг призводять до непередбачуваних наслідків. Сьогодні при поширенні процесів глобалізації кордони національних ринків фінансових послуг зникають та посилюється їх інтеграція, підвищується рівень конкуренції та лібералізації через використання нових технологій та інновацій, що сприяють взаємозв'язку попиту та пропозиції. Для регулювання цих змін на рівні національної економіки необхідним стає запровадження нового світового фінансового порядку, який має передбачати наявність узгоджених дій.

На сьогодні дослідження проблеми глобальної фінансової кризи є надзвичайно актуальними, у зв'язку з чим увага учених спрямована на з'ясування її причин, наслідків і шляхів подолання. Так, Н. Горюнова, П. Мінакір зосереджують увагу на дослідженні причин і наслідків фінансової кризи, С. Науменкова акцентує увагу на необхідності підтримки фінансового сектору в умовах світової кризи, С. Ніколайчук, І. Каушан безпосередньо визначають вплив фінансової кризи на платіжний баланс [1, с. 11-12].

Глобальна фінансова та економічна криза поставила ряд нових запитань для науковців, які вивчають глобальні та національні фінансові системи. Щоб правильно визначити заходи протидії загрозам глобальної фінансової кризи, в першу чергу варто визначити основні причини, які спонукали розвиток такого роду подій.

Особливим чинником сучасної глобальної фінансової нестабільності є зміни курсу американського долара, який є основною валютою міжнародної торгівлі, міжнародної ліквідності, іноземних інвестицій, валютних резервів різних країн.

Країни, що розвиваються, перетворилися на нетто-експортерів капіталу, тим самим обмежуючи власні фінансові ресурси та сприяючи перенагромадженню міжнародної ліквідності. Для багатьох країн це загострило проблему вибору резервної валюти, посилило увагу до альтернативних валютних рішень — периферійних валют і регіональних валютних зон.

Глобальна фінансова нестабільність пов'язується з міжнародними валютними та фінансовими дисбалансами, а відтак — з наслідками для міжнародних ринків. Водночас дисбаланси мають й інші макроекономічні аспекти — перенагромадження валютних резервів у доларах США в багатьох країнах-експортерах, зростаюче інвестування надлишкових доларових активів нерезидентів у цінні папери США, тиск на фінансові ринки та зниження облікових та процентних ставок, що спричиняє дефляційний та ревальваційний тиск на розвинуті економіки.

Фінансова нестабільність України та її інтеграція у міжнародну економічну зону має свою внутрішню сторону. Ступінь зрілості та розвиненості фінансового ринку на національному рівні є необхідною умовою для розвитку інтеграційних процесів у світовий ринок. Для визначення ролі та місця України у міжнародних економічних відносинах варто звернутися до рейтингів провідних корпорацій світу, що будуються за ознаками ринкової капіталізації. Традиційний рейтинг 500 наймогутніших корпорацій світу (за показником ринкової капіталізації) газети *Financial Times* ніколи не включав українських підприємств. Показовим є те, що українські підприємства навіть ніколи не потрапляли до 100 провідних компаній Східної Європи.

Втрати України за не сформовану та нестабільну економіку сьогодні дуже високі. Зростанню економічної кризи в Україні допомагає недостатня сформованість ринку землі, відсутність дієвих механізмів зниження енергоємності вітчизняного ВВП та високий рівень залежності країни від зовнішньоекономічної кон'юнктури. Проте, в основі сучасної світової фінансової кризи лежить не тільки не ефективна економічна політика, а й криза загальнолюдських цінностей, втрата довіри населення до фінансової системи країни, споживчий характер сучасного суспільства, орієнтація економічної науки на суто фінансові та економічні результати без належного врахування ролі людини окремо та людства у цілому, за ради яких, власне, повинні функціонувати національні та світова економічна системи [2, с. 54-58].

Українське суспільство втомлене негативними очікуваннями. Шок, пережитий багатьма від несподіваності кризи 2008-2009 рр., зберігає високий рівень соціальної тривоги й сьогодні. У період, що минув після кризи, зроблено чимало для зниження чутливості національної економіки до зовнішніх шоків, здійснення реформаційних перетворень, спрямованих на розбудову власних чинників економічного розвитку.

Ризики нестабільності накладають відбиток на процес реалізації стратегії економічних та соціальних реформ. Між тим, варто визнати, що без послідовного реформування ключових сфер економічного та соціального життя України досягнення реальної антикризової стійкості

є неможливим. Адекватна та ефективна політика антикризової стабілізації відіграє критично важливу роль для забезпечення послідовності та незворотності реформ.

Основним джерелом глобальної світової нестабільності залишаються розвинуті країни світу. Невизначеність з приводу перспектив вирішення боргової кризи в ЄС, зокрема в Єврозоні – одна із головних проблем, які перешкоджають стабільному відновленню зростання в регіоні і світі.

На сьогодні серед актуальних зовнішніх ризиків для розвитку українського національного господарства домінують:

В погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури: брак попиту на українські товари;

В падіння цін на ринках промислової сировини;

В погіршення умов торгівлі внаслідок протекціонізму в країнах – торговельних партнерах;

В високий рівень цін на енергоресурси, що імпортує Україна;

В висока вартість та нестабільні умови надання зовнішнього фінансування банківському та корпоративному сектору;

В звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу.

Уповільнення темпів зростання світової економіки зумовило звуження попиту на світових ринках і мало негативний вплив на експортоорієнтовані галузі промисловості України. Також значних втрат зазнав вітчизняний банківський сектор, який нагромадив вагомі ризики пов'язані з:

- високим рівнем прострочених кредитів;

- різким зростанням портфелю цінних паперів, зростанням залежності банківської системи від стану державного бюджету та спроможності держави своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями;

- збереженням дефіциту внутрішніх середньо- та довгострокових ресурсів;

- слабкою інституційною структурою та роздробленістю банківської системи;

- високим рівнем доларизації депозитів і кредитів, при цьому зменшити валютні ризики банки намагаються шляхом перестрахування і розміщення на короткостроковій основі на умовах SWAP, що замикає як фінансові ресурси, так і валютні ризики у банківській системі;

- низькою якістю активів, що обумовлює низьку прибутковість банків в майбутньому;

- невисокими стандартами кредитування.

Перелічені фактори підвищують вразливість банківської системи до зовнішньої кон'юнктури та посилюють нестійкість її активів і пасивів.

Натомість, основною причиною фінансової кризи в Україні є наслідки прийняття і реалізації бюджету, який має соціальну спрямованість попри задекларовані орієнтири на інноваційно-інвестиційний розвиток України. Таким чином, на даному етапі, ризики національної фінансової системи знаходяться, в першу чергу, в площині бюджетно-боргової сфери.

Враховуючи вищенаведені проблеми при розробленні антикризової політики, на наш погляд, слід враховувати такі напрями:

• відновлення функціонування фінансових ринків, тобто підтримка системно важливих фінансових інститутів та запобігання їх банкрутству;

• відновлення нормативного функціонування кредитних і грошових ринків та забезпечення доступу банків до ліквідних коштів та джерел фінансування;

• створення умов для того щоб у разі необхідності банки та інші важливі фінансові посередники могли залучити капітал з державних та приватних джерел;

• підтримання відносно високих темпів економічного зростання, від яких критично залежить стабільність банківського сектора та фіскальної сфери, в тому числі - фінансова забезпеченість соціальної політики держави;

• недопущення зниження добробуту населення, що негативно впливає на стан внутрішнього попиту - це обмежує застосування фіскальних рестрикцій та важелів гальмування зростання доходів;

- підтримка в прийнятих межах платіжного балансу, який визначає стабільність національної валюти, яка вкрай важлива в контексті високого співвідношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП та значної залежності від світових ринків капіталу - це обмежує застосування курсових важелів (як штучної ревальвації, так лібералізації курсоутворення) та інструментів лібералізації імпорту [2, с. 54-58].

Глобальну фінансову нестабільність, на нашу думку, в загальному вигляді можна інтерпретувати як результат суперечливої взаємодії національних, регіональних та глобальних тенденцій у фінансовій сфері, насамперед фінансової лібералізації, глобальної фінансової інтеграції, валютних та фінансових дисбалансів, інтенсифікації глобального руху капіталу, перенагроювання фінансової ліквідності в глобальній економіці.

Глобальна фінансова нестабільність виявляється у переплетінні фінансових та валютних дисбалансів, значних та реверсивних коливаннях валютних курсів та фінансових індикаторів на міжнародних ринках, збільшенні ризиків операцій на міжнародних валютних та фінансових ринках, зменшенні кореляції факторів та параметрів світових фінансових ринків, різкій та суперечливій зміні динаміки фінансових показників, відсутності явно виражених тенденцій (циклічних, динамічних та структурних).

Таким чином, поточні позитивні наслідки низької інфляції супроводжувалися наростанням негативного потенціалу підвищених інфляційних очікувань.

В Україні має бути створена нова модель регулювання економічної політики держави як стратегічного напрямку виходу із кризи, яка повинна бути такою, що відображає реалії сучасного світу, включно зі швидкістю поширення інформації, глобальний характер інформаційних і фінансових потоків, наявність якісно нових інструментів фінансового ринку.

Література

1. Ковтонюк О. В. Вплив глобальної фінансової кризи на фінансування міжнародної торгівлі / О. В. Ковтонюк // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - № 9. - С. 11-12.
2. Чечель О. М. Вихід із глобальної фінансової кризи: міжнародний досвід та перспективи України / О. М. Чечель // Інвестиції: практика та досвід. - 2010. - № 5.- С. 54-58

СУТНІСТЬ, МАСШТАБИ ТА ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ РІВНЯ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ТЕСЛЕНКО Р. Ю., аспірант

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Поширення тіньової економіки поряд з макроекономічною розбалансованістю та обмеженістю ресурсів визнані Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) основними глобальними ризиками майбутнього десятиріччя [1]. За оцінками ВЕФ, обсяги нелегальної торгівлі у 2016 р. становили близько 2,0 трлн дол. США, що складає приблизно 10% світових торговельних потоків [2].

Економіка України характеризується наявністю досить значного за обсягом тіньового сектору, який «підриває» ефективність державних механізмів стимулювання економіки, спотворюючи умови ведення господарської діяльності. Незаперечним залишається той факт, що значні обсяги тіньової економіки є чинником поглиблення наявних в економіці дисбалансів, тенденції зміни яких у подальшому визначатимуть сценарії розвитку економіки країни в цілому.

Актуальність питань тінізації економічної діяльності зумовила значну зацікавленість у дослідженнях таких вітчизняних науковців, як В. Базилевич, В. Бородюк, З. Варналій, О. Власюк, Я. Жаліло, С. Коваленко, Т. Ковальчук, І. Мазур, О. Мандибура, О. Мельниченко, А. Мокій, В. Мунтіян, В. Попович, В. Предборський, О. Турчинов, Ю. Харазішвілі та інших.

Тіньову економіку можна визначати як економічну діяльність, що здійснюється суб'єктом господарювання на власний ризик з метою отримання прибутку незаконним шляхом із порушенням законодавчо встановлених норм (податкових, трудових, адміністративних, санітарних, моральних тощо), що завдає шкоди державі і суспільству у будь-якій формі.

Як і будь-яка економічна діяльність, тіньова економіка функціонує циклічно від процесу генерування тіньового доходу, одержаного в результаті іллегальної економічної діяльності, до легалізації коштів, тобто здійснення фінансових операцій, спрямованих на набуття злочинно отриманими коштами вигляду легальних активів з метою мінімізації ризику виявлення цих капіталів правоохоронними та іншими контролюючими органами.

Найбільш коректною оцінкою масштабів тіньової економіки можна вважати дослідження Ф. Шнайдера, які є загальноновизнаними та найчастіше використовуються на міжнародному рівні. За останнім масштабним дослідженням розміру тіньової економіки в 151 країнах [3], до яких входили країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою та країни-члени ОЕСР, стверджується, що середній розмір тіньової економіки коливається від 19% ВВП для країн-членів ОЕСР, до 30% для країн з перехідною економікою та до 45% у країнах, що розвиваються. Україна має високий рівень тіньової економіки, значення якого в 2014 та 2015 роках перевищило середнє по світу та склало 46,5 і 47,1% відповідно [4]. В свою чергу, комплексні дані щодо оцінювання обсягів та динаміки тіньової економіки України, які формуються спецдепартаментом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, показують, що інтегральне значення показника рівня тінізації економіки в цілому є дещо меншим, ніж у розрахунках Ф. Шнайдера, та останні роки перебуває у межах 33-43% [5].

Говорячи про детінізацію економіки, необхідно згадати про структурні елементи тіньової економіки, де вважаємо доцільним виділити наступні: неформальна, прихована і підпільна (кримінальна).

Неформальна економіка – це сегмент тіньової економіки, що виявляється в дозволеній, але формально не зареєстрованій, а отже не включеній до статистичної звітності економічній діяльності. Ця частина тіньової економіки в Україні виконує «амортизуючу» роль, оскільки створює робочі місця та стимулює виробництво, результати якого доступні до споживання найбільш вразливим верствам населення, що є позитивним явищем у умовах нестабільного політичного, економічного і соціального середовища. Прихована економіка – легальна економічна діяльність, яка частково або зовсім не фіксується у статистичній звітності, а отже з причини приховування доходів ухиляється від сплати податків. Ця частина тіньової економіки суттєвої загрози не має, оскільки носить вимушений характер, пов'язаний з виживанням і розвитком власного бізнесу. Підпільна (кримінальна) економіка – це частина тіньової економіки, яка здійснюється навмисно, спрямована на збагачення, носить антисоціальний характер і більшою мірою є предметом дослідження правознавців.

На наш погляд, подолання і викорінення підлягає лише підпільна (кримінальна) складова. Це може відбутися за рахунок адміністративно-каральних методів з метою оздоровлення української економіки. Неформальну і приховану частини тіньової економіки, які не мають кримінального джерела походження, можна легалізувати безкарно, виводячи доходи у легальну економіку з метою її зростання. На нашу думку, детінізації стосується лише неформальна і прихована частини тіньової економіки, оскільки детінізація економіки – це створення такого інституційного середовища, де були б гарантовані права і визначеність прав власності, де тіньова економіка була б неефективною. Тому для цього потрібно застосовувати методи стимулюючого характеру, а не репресивного. При чому, слід зауважити, що викликом економіці України є не значні обсяги її тіньової складової, а те, що тіньова економіка в Україні в значній мірі має економічні джерела походження, а не кримінальні.

Список використаних джерел

1. Global Risks Report 2011 Sixth Edition. An initiative of the Risk Response Network. January 2011 / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2011>
2. Deep-Dives into Five Global Risks – World Economic Forum [Electronic resource]. – Way of access: <http://reports.weforum.org/global-risks-2016/deep-dives-into-five-global-risks-1/>
3. Schneider F. The Shadow Economy: An International Survey / Friedrich Schneider, Dominik H. Enste. – New York: Cambridge University Press, 2013. – 226 p.
4. Schneider F. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015 : Different Developments [Electronic resource]. – Way of access: http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEc_Europe31.pdf
5. Тенденції тіньової економіки – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>

ОГЛЯД РИНКУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ ЗА 2017 РІК

ФОЦІЙ П. М., аспірант

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» м. Харків, Україна

Розвиток ринкових відносин в Україні ставить завдання вивчення і оцінки споживчих ринків в ряд найбільш актуальних. Особливий інтерес представляють ринки, обсяг яких перевищує передреформний рівень, тобто темп зростання яких перевищує темп зростання сукупного споживання. До таких ринків, зокрема, відноситься кондитерський ринок України.

Кондитерська промисловість України - одна з найважливіших галузей харчової промисловості. Кондитерський ринок України сильно змінився в умовах економічної кризи: ключові гравці здали свої позиції, а покупці вже по-іншому підходять до вибору солодоців.

Національна кондитерська промисловість представлена підприємствами, що входять в систему ЗАТ «Укркондитер», «Укрпродсоюз», «Укрхліб» і неасоційованих підприємств приватного сектора. [1]

До кризи, в 2013 році, українські компанії виробили понад 900 тис. тон цукристих кондитерських виробів. Однак, кондитерські тенденції 2016 року продемонстрували сильний спад на ринку, за даними Державної служби статистики [1], кондитери виготовили менше 600 тис. тонн. В кінці 2017 роки ринок погіршив показники практично в 1,5 рази. На прибуток кондитерських компаній вплинуло їх розташування. Фабрики «АВК» перебували в східних областях України і на даний момент не функціонують. У 2017 році в сегменті борошняних виробів компанія «АВК» не ввійшла навіть у ТОП-5, а до 2013 року було лідером в шоколадному сегменті.

Аналіз ринку борошняних кондитерських виробів демонструє, що до 2013 року лідерство утримувала фабрика «Конті». Зараз вона поступилася першістю фабриці Roshen. По всій Україні ця компанія здійснює виробництво кондитерських виробів Київ не виняток. Деяким виробникам криза зіграла на руку: виробник «Бісквіт-Шоколад» (Харків) із часткою ринку 7,9% ринку піднявся з на другу позицію з четвертої. Фабрика «Житомирські ласощі» з часткою ринку 2,1% стала десятою в рейтингу українських виробників.

В Україні кондитерські вироби не є предметами першої необхідності. Солодоці частіше з'являються на столах перед приходом гостей. Пік покупок – це День Святого Валентина, 8 Березня, новорічні свята. Шоколадну продукцію купують, коли потрібно швидко перекусити і заповнити енергію. Шоколад та інші солодоці вибирають і для підвищення настрою. Тому виробники в рекламі роблять акцент на емоційному прийнятті рішення про покупку. При

виборі товару грає роль країна виробника: покупець частіше вибирає українську продукцію. Її популярність обумовлена наступними факторами:

- ціна – вітчизняна продукція доступніше, ніж імпортна;
- якість – українські компанії пропонують широку лінійку продукції гарної якості;
- тренд Made in Ukraine – українці прагнуть підтримати місцевих кондитерів.

Серед компаній спостерігається сильна внутрішня конкуренція. Виробники кондитерських виробів в Україні активно борються за місцевий ринок. Це пов'язано з тим, що експорт з 2013 року сильно скоротився. В існуючих умовах кондитери борються за клієнта перевіреним шляхом - зниженням вартості за продукцію. Чим нижче роздрібна ціна, тим більше шансів підвищити частку ринку. Зменшенням обсягів імпортової продукції дозволило виробникам перекрити витрати на сировину, яка збільшилася в ціні. Експорт приніс виробникам приблизно \$ 100 млн. Виробники налагоджують частку експорту. Українські компанії стимулює відсутність мит на солодоші в Європейському Союзі. Лідери українського ринку: «Roshen», «Konti Group» і «АВК» активно використовують можливість і виводять новинки кондитерських виробів на зарубіжні ринки. У 2017 році експорт кондитерських виробів зріс на 11%. Українські солодоші активно купують в Білорусі, Казахстані, Азербайджані, Молдові і в Туркменістані. В ЄС великим попитом користується продукція в Литві і Польщі. Відзначаються темпи зростання експорту 120% (країни колишнього СНД) і 60% (ЄС). Збільшуватися збут продукції в Америку, Монголію, а також Ірак. Згідно даними Державної служби статистики [2], за січень-серпень 2017 року експорт склав \$ 297,2 млн.

Аналіз ринку кондитерських виробів 2017 демонструє, що перспективи розвитку не сильно обнадіюють, але тим не менш, є позитивна динаміка. Нові тенденції в кондитерському виробництві:

- відсутнє падіння ввезення імпортованої продукції, збільшення експорту;
- зростання обсягів виробництва печива в 2017 році на 8%;
- зростання обсягів шоколадних виробів на 2%;
- падіння виробництва в сегменті «кондитерські вироби з цукру» на 4,2%;
- падіння шоколадного сегменту на 6,2%.

Приріст експорту на зовнішні ринки виглядає багатообіцяюче. Згідно з оцінками експертів, кондитерський ринок України в найближчі два роки може збільшити експорт в країни Європейського Союзу до \$ 450 млн.

Не виключено, що в найближчі роки активізується процес укрупнення кондитерського ринку, що диктується не тільки браком необхідних ресурсів і довгострокових інвестицій у дрібних виробників, але і жорсткістю вимог зростаючих торгових мереж до продукції постачальників. Цілком закономірно, що деякі невеликі компанії, щоб утриматися на плаву, будуть випускати продукцію під різними торговими марками або будуть поглинені великими холдингами [3].

Експерти не очікують виходу на ринок нових компаній, однак конкурентна боротьба за покупця стане жорсткішим, що буде супроводжуватися виведенням на ринок інноваційних продуктів

Список літератури

1. Офіційний сайт ЗАО Укркондитер України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrkonditer.kiev.ua/>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Аналіз ринка кондитерських изделий України: тенденції [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/analiz-rynka-konditerskikh-izdeliy-ukrainy-tendentsii.html>

ТЕХНОЛОГІЧНІ УКЛАДИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

ХОЛЯВКО Н. І., канд. екон. наук, доц.

Чернігівський національний технологічний університет

Еволюція людського суспільства та відповідного типу економічної системи в його межах відбувається під впливом низки чинників політичного, соціального, економічного, техніко-технологічного характеру. У науковій літературі сформульовано підхід до періодизації еволюції суспільства через виокремлення шести технологічних укладів на основі виділення переважаючих технологій, знакових наукових досягнень, ступеню їх застосування в промисловості, у виробничих процесах. Систематизована характеристика технологічних укладів представлена на рис. 1.



Рис. 1. Періодизація технологічних укладів

Джерело: побудовано автором на основі [1-2]

Ключовими особливостями розвитку технологічних укладів є: поступально-циклічне зростання; технологічна багатокладність; комбінування еволюційного розвитку з революційними технологічними нововведеннями [2]. У логічній залежності від превалюючої технології на різних історичних етапах провідними були різні галузі національного

господарства. Визначальні результати та досягнення в рамках основних технологічних укладів узагальнено на рис. 2.

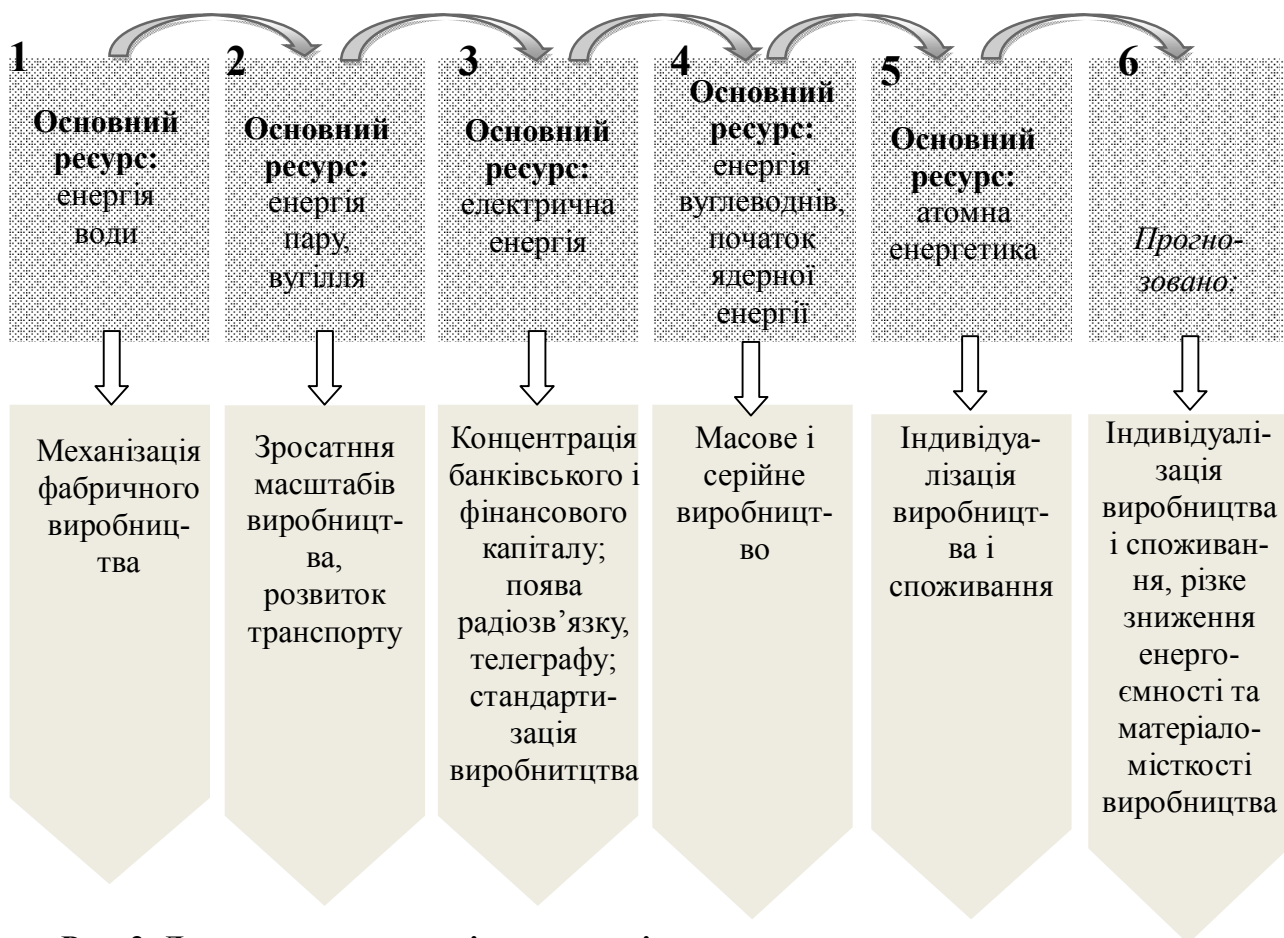


Рис. 2. Досягнення технологічних укладів

Джерело: побудовано автором на основі [1-2]

З кінця ХХ століття науково-технічні і технологічні трансформації відбуваються достатньо стрімко, динамізуючи протікання процесів розвитку суспільства й економіки, а також прискорюючи зміну технологічних укладів. Комп'ютерні й інформаційні технології закладають фундамент формування суспільства та економіки інформаційного типу.

Шостий технологічний уклад знаменується активним поширенням інформаційно-комунікаційних технологій в усіх сферах життя та діяльності людини, а також посиленням впливу інформації на соціально-економічну динаміку. В умовах інформаційної економіки, характерної для країн, що перейшли до даного технологічного укладу, конкурентні позиції суб'єктів господарювання визначаються не стільки масштабами виготовлення матеріальних благ, скільки їх спроможністю генерувати інновації, оперативно впроваджувати сучасні технології та ефективно використовувати інформаційні ресурси.

Таким чином, у період шостого технологічного укладу за умов інформаційної економіки провідними стають галузі, пов'язані з синтезом, аналітичним опрацюванням, трансфером і комерціалізацією інформації. Виключної ролі при цьому набувають сфери освіти та науки, результати яких (наукові розробки, винаходи, інновації, знання, технології і т.п.) використовуються в різних галузях національної економіки, сприяючи їх модернізації та підвищенню рівня інноваційності.

Узагальнюючи викладені вище характеристики технологічних укладів, можемо констатувати, що в основі їх зміни лежать революційні наукові та технологічні досягнення. За шостого технологічного укладу науково-дослідна діяльність (її інтенсивність, результативність, ефективність) становить собою особливий інтерес для суб'єктів різних

секторів, а також обумовлює розширення партнерських зв'язків у рамках чотириланкової спіралі Qudruple Helix (бізнес - вища освіта - уряд - громадський сектор).

Список використаних джерел

1. Ралко О.С. Технологічні уклади: теоретичні та практичні аспекти / Ралко О.С. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. - 2017. - Випуск 25. - Частина 1. - с. 40-42.

2. Шесть технологических укладов [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://general-skokov.livejournal.com/24586.html>

УДК 33:338

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ СТВОРЕННЯ ПРОДУКЦІЇ ВІЙСЬКОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ЧЕЛОБИТЧЕНКО О. О., канд. техн. наук

Національний університет оборони України імені Івана Черняховського, м. Київ.

Розглянуто актуальні питання інноваційної діяльності щодо створення конкурентоспроможних зразків продукції військового призначення під час реформування оборонно-промислового комплексу держави. Наведено загальні схеми інноваційного процесу продукції, яка випускається лише в державному секторі промисловості та продукції, яка є результатом роботи як державних так і приватних підприємств.

У 4 розділі Стратегії національної безпеки України [1] пунктом 4.2 визначено створення ефективного сектору безпеки і оборони одним із чотирнадцяти основних напрямів державної політики національної безпеки України.

Для України, як і для будь-якої держави, матеріальним підґрунтям сектору безпеки і оборони є кінцева продукція оборонно-промислового комплексу, який є головним компонентом її воєнно-економічного потенціалу. Домінантою останнього виступають статичні та динамічні характеристики як стану промисловості держави, так і рівня її науково-технічного потенціалу [2].

Сучасний етап світового розвитку характеризується тенденцією широкого впровадження похідної від науково-технічного потенціалу – досягнень передових науково-технічних розробок, які, в свою чергу, надають імпульс структурним зрушенням в економіці, стимулюючи виробництво нової наукоємної та високотехнологічної продукції. Реалії глобального ринкового середовища диктують необхідність активізації інноваційної діяльності як найбільш дієвого та ефективного способу підвищення конкурентоспроможності країни і подальшого її розвитку, в якому головна роль відводиться інноваціям. Незаперечним аргументом вибору інноваційної траєкторії розвитку України є значні успіхи високорозвинених країн світу, що стали наслідком практичного впровадження інноваційних моделей їх розвитку. Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index) Корнельського університету, бізнес-школи INSEAD та WIPO дає змогу оцінити здатність країн світу створювати сприятливе середовище для інновацій, а також результат інноваційної діяльності [3]. В таблиці 1 представлені значення Global Innovation для України (місце серед країн світу та кількість балів) впродовж відповідно 2009–2013 та 2014–2017 років [4].

Таблиця 1

Місце	Кількість балів (1–7)	Місце	Кількість балів (0–100)	Місце	Кількість балів (0–100)	Місце	Кількість балів (0–100)
2009–2010		2011		2012		2013	
61	3,06	60	35,01	63	36,1	71	35,8
2014		2015		2016		2017	
61	3,06	60	35,01	63	36,1	71	35,8

Визнавши непослідовність у проведенні та низьку ефективність результатів державної науково-технічної та інноваційної політики, зафіксувавши тенденцію зростання темпів відставання України у технологічному розвитку від розвинутих країн світу, Уряд держави ухвалив у 2009 році Концепцію розвитку національної інноваційної системи [5]. Але результати нібито втілення цієї Концепції у життя українського суспільства, як видно із таблиці 1, почали проявлятися лише у 2014 році. На запитання що стало основним гальмівним важелем для призупинення сповзання країни вниз за показником глобального індексу інновацій: прийняття зазначеної Концепції за п'ять років до моменту початку зростання цього показника, чи події на сході країни, серед експертів та науковців однозначної відповіді немає.

Таким чином, коло питань, що стосуються формування національної інвестиційної системи, важливе для країни. Враховуючи реалії сьогоденної України, питання розробки, впровадження та комерціалізації інноваційних проектів у секторі безпеки і оборони набули особливої актуальності та значущості для держави в цілому.

Дослідженням функціонування національних інноваційних систем, проблем інновацій займалися багато відомих вітчизняних і закордонних учених. Серед них слід назвати В.М.Гейця, В.П.Семиноженка, О.С.Власюка, Л.І.Федулову, М.А.Йохна, К.Фрімена. Деякі питання розробки інноваційних технологій та інноваційних проектів у секторі безпеки і оборони стосовно окремих елементів або у цілому зразків озброєння і військової техніки розглядалися і досліджувалися як окремими експертами і науковцями, так і цілими колективами. До перших належать В.В.Бадрак, В.П.Тютюнник та В.К.Горovenko. З науковців можна виділити В.П.Горбуліна, А.І.Шевцова і Р.В.Боднарчука.

На думку автора статті, домінуюча більшість із згаданих вище експертів і вчених-дослідників проводять лише теоретичні розробки загальних питань інноваційної політики. В цих розробках не достатньо уваги приділяється питанням практичної реалізації інноваційної політики. Цілісне представлення теоретичних досліджень автора з питань сутності створення інноваційних проектів на прикладі виробництва предметів військового призначення, які продукуються підприємствами як державної так і приватної форми власності, є метою статті.

Функціями держави є створення інституційного середовища, спроможного забезпечити фінансування організаційних структур, що генерують інновації, надання підтримки стратегічно важливим для безпеки та конкурентоспроможності галузям. Розглядаючи розробку, виробництво та постачання на ринок продукції лише державного сектору, загальну схему інноваційного процесу можна представити у вигляді, зображеному на Рис. 1. За цих умов бізнесом займаються уповноважені державою відповідні компанії, які наповнюють бюджет держави прямо пропорційно отриманому прибутку від комерційної діяльності. Держава також нарощує власний інноваційний потенціал і робить інвестиційні внески для розробки нових інноваційних проектів. Результатом втілення в життя останніх є інноваційні продукти, а за умови налагодження масового їх виробництва – інноваційна продукція.

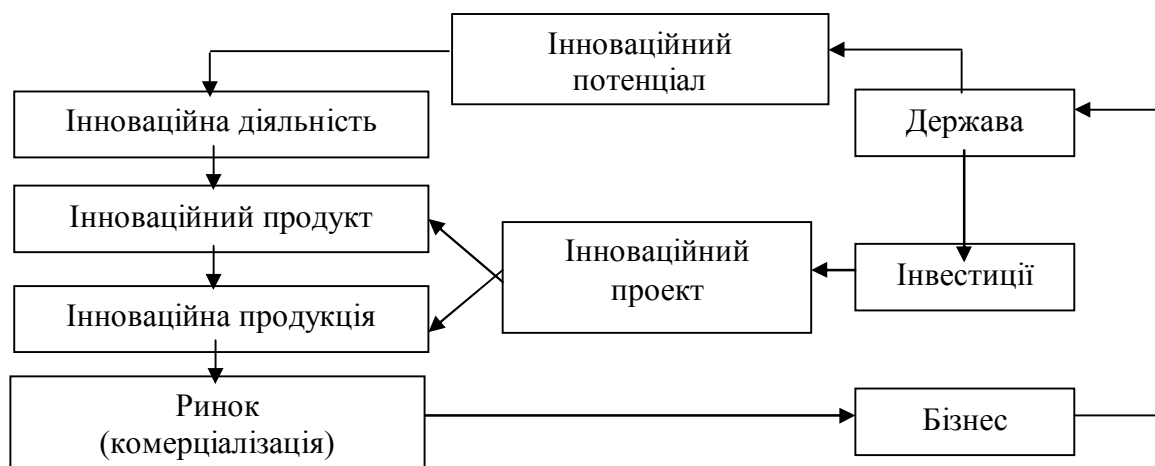


Рис. 1. Загальна схема інноваційного процесу продукції підприємств державного сектору

Комерціалізація інновацій є найбільш складним етапом інноваційного процесу, де необхідно забезпечити доступні джерела фінансування, спрямованого на досягнення економічного ефекту від їх реалізації.

За умов залучення підприємств недержавної форми власності (приватного сектору) до виробництва продукції військового призначення та надання відповідних послуг загальна схема інноваційного процесу може мати вигляд, зображений на Рис. 2.

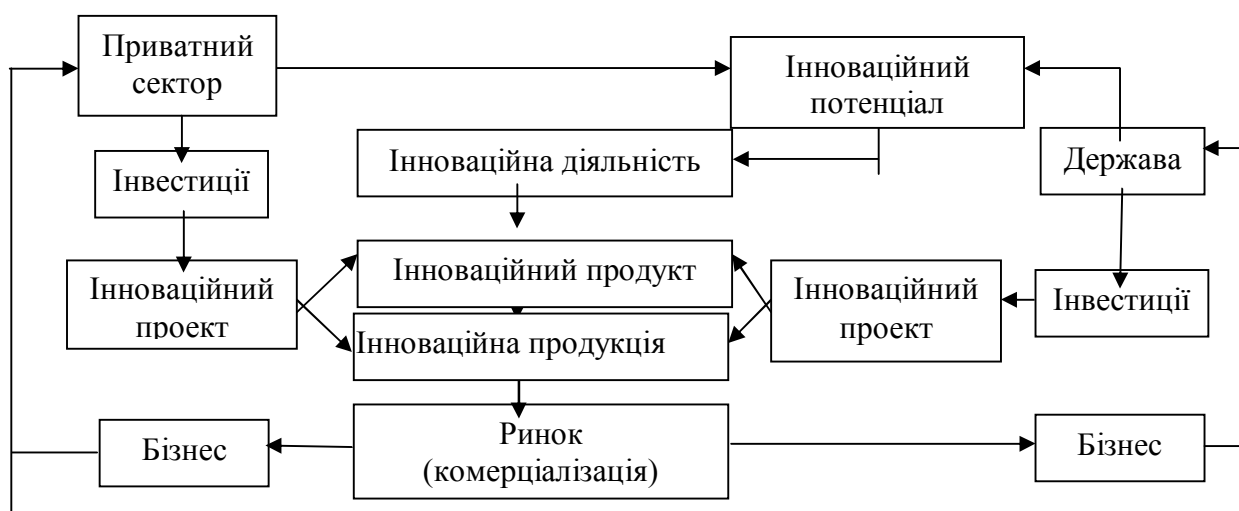


Рис. 2. Загальна схема інноваційного процесу продукції, яка випускається в державному та приватному секторах

Основним завданням для державних органів влади має бути створення такого нормативно-правового поля, правила якого забезпечили б постійне наповнення каналів “бізнес – держава” та “приватний сектор – інноваційний потенціал”. Внаслідок природності того, що приватні компанії мають за мету отримання від ринку максимального прибутку і мінімізації внесків як до державного бюджету, так і до загального інвестиційного потенціалу, політика держави повинна бути виваженою і раціональною. Посадовці усіх органів влади від самих вищих державних, де затверджуються законодавчі та урядові акти фіскальної політики, до органів місцевого самоврядування, де реєструються звіти з господарської діяльності приватних підприємств, повинні послідовно цю політику втілювати в життя.

Перелік літератури

1. Стратегія національної безпеки України, затверджена Указом Президента України від 26 травня 2015 року № 287/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/389/2012>.
2. Демидов Б. А. Системно-концептуальные основы деятельности в военно-технической области. Книга II. Организационно-методические основы деятельности в военно-технической области / Б.А.Демидов, А.В.Величко, И.В.Волощук; под. ред. Б.А.Демидова. – К.: Технологічний парк, 2006. – 1152 с., 128 ил.
3. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2014. – 152 с. – (Сер. “Економіка”; вип. 15).
4. Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи” від 17 червня 2009 року № 680-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-p>.

СПІВВІДНОШЕННЯ СОЛІДАРНОСТІ І СОЛІДАРИЗМУ ЯК ПОЛІТИКО-ПРАВОВИХ ФЕНОМЕНІВ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ

ШЕВЧЕНКО О. С., здобувач

Національної академії внутрішніх справ

З моменту становлення української незалежності багато українських економістів і соціологів неодноразово писали про те, що типологічними характеристиками українського етносу є яскраво виражений індивідуалізм, активізм, що, доходить до анархізму, загострене почуття приватного власника, загальна свідомість і навіть підсвідомість орієнтація на західні ліберальні цінності.

Також необхідно зауважити, що малюються катастрофічні сценарії, обумовлені тим, що історично складена розколотість України, закладає неминучий розкол країни в майбутньому [1, с. 389].

Таким чином, важливе не лише пізнавальне, але й методологічне значення має з'ясування співвідношення феноменів солідаризму і солідарності, передусім, з огляду на той факт, що досить поширеним у політико-правовій доктрині є ототожнення вказаних однойменних понять. Для вирішення цього дослідницького завдання скористаємося пізнавальними можливостями таких філософських категорій, як «система», «ціле» і «частина» та «засіб».

На відміну від солідарності, що характеризує соціальний стан, властивий людству протягом його історії, солідаризм являє собою політичну ідеологію, філософське вчення, соціальну технологію і відповідну управлінську практику, засновану на ідеї загального блага, солідарності та погодження інтересів і цінностей.

Науково обґрунтована концепція солідаризму являє собою систему ідей, що пояснюють однойменне політико-правове явище. Система (від. грец. systema – ціле) – це об'єднання деякого різноманіття в єдине та чітко розчленоване ціле, елементи якого по відношенню до цілого та інших частин займають належне їм місце. Філософська система є поєднанням принципів і основоположних знань у деяку органічну цілісність, доктрину [2, с. 415].

Аналіз вищенаведеної інтерпретації поняття системи в аспекті питання, що розглядається нами, дає підстави для висновку про те, що доктрина солідаризму, як система ідей, є цілісним утворенням, а солідарність є важливою складовою такого утворення, тобто, частиною цілого. Цей висновок повою мірою узгоджується з трактуванням змісту категорій

«частина» і «ціле», наведеного у філософському енциклопедичному словнику за редакцією Л. Ільчова, П. Федосєєва, С. Ковальова та В. Панова. Частина і ціле – філософські категорії, що виражають відношення між сукупністю предметів (або елементів окремого об'єкта) і зв'язком, що поєднує ці предмети та призводить до появи у сукупності нових (інтегративних) властивостей і закономірностей, не притаманних предметам у їх відокремленості [3, с. 768].

Зміст філософської категорії «мета» розкривається вченими через взаємозв'язок очікуваного результату поведінки суб'єкта та способів його досягнення, відображених у свідомості, процесі мисленні суб'єкта. На підтвердження цієї тези наведемо окремі судження вчених-філософів про досліджуване поняття. Мета – один із елементів поведінки і свідомої діяльності людини, що характеризує передбачення у мисленні результату діяльності та шляхів його реалізації з допомогою визначених засобів [3, с.763]; це майбутні подія або стан, що уявляються і бажані, здійснення яких є проміжним причинним членом на шляху до мети, яка є антиципованим уявленням нашої дії [2, с. 506].

Термін «засіб» характеризується полісемічністю, свідченням чого є огляд сучасних тлумачних словників. В аспекті питання, що складає предмет розгляду, заслуговує на увагу трактування цього слова як прийому, способу дії для досягнення чого-небудь [4, с. 1004]; як спеціальної дії, що дає можливість здійснити що-небудь, досягти чогось; спосіб [5, с. 326].

Запропонований підхід до розуміння філософських категорій «мета» і «засіб» в аспекті визначеного дослідницького завдання свідчить про те, що досягнення такої мети як солідарність, властивої людству, може бути забезпечене за допомогою такого засобу, як солідаризм, що є ефективною соціальною технологією та відповідною управлінською практикою.

Таким чином, в аспекті політико-правової ідеології ці явища співвідносяться як філософські категорії «ціле» і «частина», а в аспекті існування суспільного організму, соціальної практики – як філософські категорії «засіб» і «мета» (солідаризм, як соціальна технологія і відповідна управлінська практика є засобом досягнення солідарності в суспільстві).

Важливим моментом у розумінні солідаризму та солідарності, на наш погляд, є те, що ці політико-правові феномени в державі виконують роль інтегруючої та консолідуючої сили. В умовах розбудови Української держави солідаризм і солідарність є важливим чинником консолідації нації.

Список використаних джерел

1. Культурно-цивілізаційний простір Європи і України: особливості становлення та сучасні тенденції розвитку: колективна монографія / керівник авторського колективу – А.І. Кудряченко. Київ: Університет «Україна», 2010. 405 с.
2. Философский энциклопедический словарь. Москва: ИНФРА-М. 2000. 576 с.
3. Философский энциклопедический словарь / гл. редакция: Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов. Москва: Сов. Энциклопедия. 1983. 840 с.
4. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка. Москва : Альта-Принт. 2005. Т. VIII. 1239 с.
5. Бусел В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.). Київ: ВТФ «Перун». 2005. 1728 с.

СЕКЦІЯ 7 РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

IMPLEMENTATION OF THE MARKETING SECTOR IN MANAGEMENT OF TERRITORY DEVELOPMENT

KHRYSTYNA KALASHNIKOVA

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, associate professor Department of Management and Administration

Today, in many regions, citizens are dissatisfied with the quality of work of the regional authorities, which is incapable of fulfilling their responsibilities to meet the needs of the population. One of the reasons for this can be considered the contradiction between the external environment of the region, which in recent years has undergone enormous changes, and the level of management of the territory, which has practically not changed since the time of the command and administrative system.

Using the concept of regional marketing, it is necessary to involve local people in promoting cultural, historical and other values of their region [1, p.103].

The organizational structure of marketing management and the level of its functioning, along with the developed development strategy, is of paramount importance for the achievement of the goal of development of the local community.

The organizational structure of the marketing activities of the municipal government bodies can be defined as a set of internal structural services, departments, sectors, which include experts, engaged in the development and implementation of managerial decisions on specific areas of marketing activity in the area.

Marketing department (sector) is a part in the management of the development of the territory, which, together with production, financial, social and other activities forms a single integrated process aimed at satisfying the demands of consumers and obtaining on this basis the maximum benefits to the community.

Assuming the possibility of participation in the process of territorial marketing of non-governmental organizations and state administration, it is necessary to focus attention on the implementation of such a management structural unit in the structure of local government as the marketing sector. Its activities should be based on the following principles:

1. purposefulness - correspondence of the mission to the goals, strategy of the development of the territorial community, focus on solving purely marketing problems, searching and meeting the needs of consumers;

2. optimality - reasonable specialization, lack of duplication of powers, clear consolidation of functions, ensuring the unity of management of marketing activities, control of performers;

3. flexibility - timely response to changes both within the territorial community and in the surrounding business environment;

4. coordination - the complexity of marketing efforts to achieve the effect of synergy;

5. profitability - targeted financing of marketing programs, the allocation of individual articles of the local budget, sufficient financial security both in terms of marketing activities and the motivation of labor marketers;

6. professionalism - high qualification of personnel and their constant special retraining, attraction of experts and scientists.

The marketing sector can provide solutions to issues arising in the city council activities in the following main areas:

- information and analytical research of the city's territory and external markets;
- work with target groups of consumers;
- forming a positive image of the city.

Therefore, the main goal of this sector is to help in solving socio-economic problems and improve the quality of community life by utilizing the competitive advantages of the city's territory and obtaining the maximum socio-economic effect from it, through the financial coordination of the logistics software subsystems and providing the cities and capital cities financial resources, as well as the distribution of financial resources to strengthen the economic component of sustainable development of the region [2, с. 218].

References

1. Ткаченко Т.І. Територіальний маркетинг / Т.І. Ткаченко, К.О. Соколова // Вісник мариупольського державного університету серія: економіка - 2011. - №. 2. -С.100-106.
2. Christina Kalashnikova Economic-Mathematical Modeling of Logistic Coordination of Financial Flows in Cities and Metropolitan Areas / Maryna F. Averkyna, Olena Karlova, Christina Kalashnikova // International Journal of Economic Research, 2017. – Number 14. – 213-219 pp.

THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF «INTEGRATION PROCESSES» IN THE TIMBER INDUSTRY COMPLEX OF THE REGION

MYKHAYLO PITYULYCH, Doctor of Economic Sciences, associate professor of the Department of Finance and Banking Uzhhorod National University; MARIANA POPYK, Post-graduate student Department of Economics of the Enterprise Uzhhorod National University.

At the present stage of the development of society, of the particular relevance are the problems of integration and the formation of integrated structures in the various sectors of the economy. The creation of such structures is a modern trend of the development of global and national markets in general and their economic entities, in particular. Integrated industrial structures are able to improve the efficiency of the real economy sector of the state, to strengthen the competitiveness of domestic enterprises in world markets, positively affect the development of regions, to create new technologies, to increase the level of employment, that is, to solve a complex of acute economic problems.

The timber industry complex has a direct impact on the functioning of almost all sectors of the economy – agriculture, machinery, construction, trade etc. At the same time, the timber industry complex is characterized by a huge untapped potential, effective and rational use of which can contribute to the economy of the regions and the country as a whole. One of the ways of increasing of the economic efficiency of the investigated branch is to reorganize it, in particular, to create the effective vertically integrated structures that will allow the restoration of the production, technological and cooperative ties between the forest harvesting and processing enterprises of the timber industry complex and, in accordance, will ensure its financial and economic rehabilitation.

Scientific and theoretical aspects of the economic integration were studied by foreign economists. Among them: Kenneth Joseph Arrow, Ronald Harry Coase Douglass Cecil North, Stephen Alan Ross, Frederic Michael Scherer. A significant contribution to the study of the sectoral peculiarities of the formation of integrated structures was made by domestic scientists – V. Andriychuk, A. Mazaraki, K. Rumyantsev, M. Yarchuk, P. Sabluk, Y. Bartashevskaya, P. Gaidutsky, V. Dykan, T. Dudar, D. Malaschuk, V. Mykytenko, Y. Nesterchuk, G. Cherevko and others. At the same time, the issue of the development of integration processes in the timber industry complex, which allows to easily adapt to the current conditions of the open economy, is a little studied nowadays.

The term «integration» (from Latin «integratio» – replenishment, restoration) first appeared in the scientific circulation in the early 1930's for the definition of the international economic processes and in the general sense means the unification of any elements (parts) into a single whole.

According to the economic encyclopedia, integration is understood as the gradual convergence and association of economic actors in the process of their interaction (mutual influence, interpenetration, mutual enrichment etc.) [1].

In accordance with V. Andriychuk, integration is an organizational combination of technologically interconnected diverse types of activities with their inherent functions in order to produce the final product and its delivery to the consumer, as well as achievement of higher economic results [2].

Investigating the concept of industrial integration, we determined the definition of V. Kaminska to be the most complete. It is understood as the unification, merger or sometimes acquisition of resources available at the enterprise or can be used by other economic entities to achieve a common goal (obtaining a positive synergistic effect) [3, p. 17].

Thus, timber industry integration will be understood as the process of unification of enterprises into a single dynamic system, which involves the continuity of the technological process from forest harvesting to the implementation of the final production in order to obtain economic benefits.

Investigation of integration processes of business entities allows to identify certain levels at which it is carried out.

The first level is the macroeconomic integration, which at the interstate level involves reconciling of the goals of the socio-economic development of the countries. Hence there should be formed the harmonized structural, scientific, technical, investment, social and foreign economic policy, which ensures the most complete realization of the set of goals [4].

The main form of organization of the integration processes at the macro level is transnational corporations, the most characteristic features of which are: the existence of a system of international production, which is controlled from a single center; high intensity of the internal corporate trading; comparative independence in the operational decisions-making; global structure of employment and international mobility of managers; development, transfer and the use of advanced technologies within the framework of a closed corporate structure; flexibility and efficiency (especially in the sphere of science-intensive production and service).

The second level is the interregional integration, the main organizational forms of which are associations and unions.

The third level is the microeconomic integration, the main participants of which are separate enterprises and organizations, which are united with each other in various forms of organizational and economic relations in the process of production of goods and services [4].

The unification of enterprises promotes the mobilization of the industrial potential of the branch. Due to the unification the additional competitive advantages of separate enterprises arises. It allows to realize the main strategic goals: to take leading positions, to form the rules of the game, to displace the competitors, to raise the level of capitalization.

Unions can apply different types of integration. Each species has its advantages and disadvantages, which manifest themselves in different ways, depending on the specifics of the environment and the sphere of operation of the enterprise.

We can highlight such main types of integration: by content – vertical, horizontal, diagonal or mixed; by scale – local, regional, national, transnational; by the form of implementation – rigid integration (acquisitions) and soft integration (mergers); by the type of decision-making – technological, situational or accidental.

Forms of integration can also have various alternatives: by organizational and legal form – cartel, syndicate, trust, concern, consortium, holding, alliance, financial industrial group etc; by the sphere of functioning – production, financial, industrial, market structure; by organizational forms – full, contract, joint-stock, cooperative, affiliate, public form.

It is worth noting that the types of integration structures and their forms are interconnected, since an enterprise can simultaneously belong to different classifications (for example, by organizational and legal form it can be financial industrial group and by scale – a national enterprise).

In our opinion, more attention should be paid to the essence of the concepts of vertical and horizontal integration. In microeconomics and management, vertical integration is an arrangement

in which the technological chain of a company is owned by that company. Usually each member of the technological chain produces a different product or service, and the products combine to satisfy a common need. Vertical integration is when a company controls more than one stage of the technological chain. That's the process businesses use to turn raw materials into a product and get it to the consumer.

The goals of the vertical integration:

- to control all economic processes from the supply of materials and components to the provision of sales of finished products;
- to restrict the competition by monopolizing of raw materials supply and semi finished products, as well as distribution channels;
- to improve the quality and to reduce spending;
- rapid adaptation to the technological changes due to the systematic regulation of the directions and scale of production activity [3].

The main advantage of vertical integration for an enterprise is the ability to reduce operating expenses and to increase its profits. The main disadvantage is the restrictions that it imposes on competition.

Vertical integration can take place in the following directions: production direction (for instance, the unification of the enterprise-producer of raw materials with the processing enterprise that carry out the production of items and its further industrial processing); marketing direction is aimed at the accelerating of sales of manufactured products (for example, the association with suppliers, which provide the supply of necessary means of production); complex direction – the combination of previous two directions.

Horizontal integration is the mergers of enterprises that produce analogical products and use similar technologies to establish a close interaction between them. As a rule, it is the union of competitors in the same branch. Horizontal integration ensures deepening of the specialization of the individual links of a single technological chain in order to increase and improve the quality of products, strengthen and stabilize the economic situation, increase production efficiency. The goal of horizontal integration is to generate income due to the savings through the scale effect and protection against competition [5].

Having analyzed the aforementioned types of integration processes (vertical and horizontal integration), we can conclude that the peculiarity of vertically integrated structures in contradistinction to the horizontal ones, is the coverage of the entire technological chain, the continuity of the technological process and quality control of the products, thereby the achieving of increase in the efficiency of production .

Analyzing the peculiarities of integration processes in the domestic timber industry complex, we should note that there are some first attempts to form vertically integrated structures while horizontal integration, for some reasons, has not become widespread.

From the standpoint of regional development, the effective functioning of the integrated structures of forestry complex will provide: the opportunities to solve a number of social problems, production of products for the population of the region; replenishment of revenues of regional and municipal budgets; development and implementation of scientific and technical policy at the expense of intraregional resources and attracting of additional financial resources for the development of timber industry complex.

The task of the state in this situation is to create the conditions for stimulation of the integration processes within the framework of the timber industry complex on the basis of economic levers in the sector of credit and tax policy, regulation of labor relations in the sphere of methodological support and consulting maintenance of the activities of business integration processes, as well as development of sectoral methodological recommendations for evaluation of expediency and cost-effectiveness of integration processes.

References

1. Economic Encyclopedia: in three volumes. / Edited by. S.V. Mocherny and others.– K.: Publishing Center «Academy», 2000. – 864 p.
2. Andriychuk V. The economics of agricultural enterprises: Textbook. – 2nd Edition/ V. Andriychuk. – K.: KNEU, 2002. – 554 p.
3. Kaminska V. Synergetic Integration Identity: Monograph / V. Kaminska – Zhytomyr: – 2012. – 204 p.
4. John D. Daniels, Lee H. Radebaugh. International Business: Environments and Operations – 16th Edition/ John D. Daniels, Lee H. Radebaugh – Pearson, 2017 – 688 p.
5. Kondratyuk V. Integration Processes: Concepts, Approaches, Foreign Experience / V. Kondratyuk // Collection of scientific works of KNTU. Economic sciences. – №4. – 2007. – pp. 215 - 220.

КОМПЛЕКС ОБ'ЄКТИВНИХ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

ДОБРИК Л. О., канд. екон. наук, доц.

Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

На сьогодні задекларовано нові підходи до реформування системи управління регіональним розвитком на основі кращого європейського досвіду. Окреме місце серед напрямів регіонального розвитку відведене територіальному аспектові заходів, спрямованих на зміцнення центрів зростання як потенційних рушіїв розвитку відповідних територій, розбудову економічної та соціальної доступності слабозрозвинутої периферії та усунення загального соціально-економічного дисбалансу. Сприятлива матеріальна та нематеріальна інфраструктура й відповідний потенціал є необхідною передумовою досягнення широкого кола узгоджених цілей регіонального розвитку.

Вивченню та аналізу різних передумов нерівномірного розвитку національних економік та, зокрема, чинників впливу на соціально-економічний розвиток, присвячено численні наукові публікації вітчизняних та закордонних учених. Серед них можна виокремити праці З. Варналія, З. Герасимчук, М. Долишнього, А. Маршалла, Ф. Перру, М. Портера, П. Потье, Дж. Фрідмана, Дж. Харвея, Т. Хегерстранда, М. Галдіна, Б. Данилишина, І. Сторонянську, Н. Мікулу, А. Мокія, М. Барановського, В. Василенко, В. Руденко. Накопичення проблем, пов'язаних з впливом різних чинників на регіональний розвиток, зумовило серйозне зацікавлення ними науковців та проведення досліджень, спрямованих на їх розв'язання.

Формування ринкових відносин в країні найчастіше призводить до посилення диференціації матеріального положення людей. Процес підвищення рівня життя населення регіону є його соціально-економічним розвитком. Який включає в себе такі аспекти, як: зростання виробництва та доходів; зміни в інституційній, соціальній та адміністративній структурах регіону; зміни в суспільній свідомості; оновлення традицій та звичаїв.

Сталий розвиток держави напряму залежить від стану та соціально-економічного розвитку регіонів, що її утворюють. Організація державного управління, організована структура законодавчої і виконавчої влади, розмежування повноважень між окремими гілками влади – все це призводить до підвищення успішності соціально-економічного розвитку регіонів.

У міжрегіональному порівнянні, так само, як і в міжнародному аналізі, можна використовувати індекс розвитку людини та інші аналогічні показники.

Людський розвиток (розвиток людського потенціалу) було визначено у всесвітній серії глобальних Доповідей про людський розвиток, які публікуються Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) як процес забезпечення людей більш широким вибором у всіх аспектах людського життя, головним з яких є можливість прожити довге і

здорове життя, придбати знання і мати доступ до ресурсів, необхідних для гідного рівня життя [1].

Світ як і раніше зіштовхується з багатьма складними проблемами розвитку. Деякі з них носять затяжний характер (знедоленість), деякі заглиблюються (нерівність), а деякі виникають (екстремізм з проявом насильства). Деякі носять глобальний (гендерна нерівність), деякі регіональний (нестача води), а деякі - локальний характер (стихійні лиха). Більшість проблем взаємно підсилюють один одного: зміна клімату знижує продовольчу безпеку; стрімка урбанізація веде до маргіналізації міської бідноти. Незалежно від своїх масштабів, ці виклики мають негативний вплив на добробут людей.

Нестримно зростаюче населення планети до 2050 р. імовірно досягне близько 9,7 млрд. чол., що спричинить п'ять основних наслідків: велику урбанізацію, старіння населення, зростання середнього класу, міграцію і збільшення чисельності молоді. У 2014 р. більше половини світового населення мешкала в міській смузі, до 2050 р. це значення може зрости до 2/3, коли містам доведеться вміщувати ще близько 2,5 млрд. чол. Очікується, що до 2030 р. у світі налічуватиметься 41 мегаполіс, і в кожному мешкатиме понад 10 млн. чол. [2].

Сутнісна характеристика чинників впливу на соціально-економічний розвиток регіонів за пріоритетністю значення їхньої дії полягає у тому, що насамперед розглядаються ті чинники, вплив яких у конкретній період є найбільшим. Але для того, щоб в'яснити, вплив якого чинника є найбільшим, тобто який з чинників є пріоритетним, необхідно все-таки спочатку проаналізувати всі чинники. На сьогодні, можна визначити ряд чинників, які здійснюють зростаючий вплив на розвиток регіонів.

Природно-ресурсні та кліматичні чинники. Характеризують наявність в регіоні немобільних ресурсів, таких як: ліси, річки, корисні копалини, землі з урахуванням сільськогосподарського призначення й ґрунтового покриву, фауністичні ресурси тощо. Підкреслюють особливості природного середовища (зокрема, середньорічні температури, середньорічну кількість опадів, тривалість опалювального сезону), рекреаційні умови проживання населення, екологічну ситуацію в регіоні і впливають на стандарти і спосіб життя населення [11]. Здійснюють вплив на розвиток в регіоні рекреації, туристичної та санаторно-курортної галузі.

Транспортно-географічні чинники. Характеризують географічне положення регіону, його близькість до центральних транспортних розв'язок та основних магістралей. По яким здійснюється рух товарів. Крім цього, є додатковий фактор розвитку придорожного сервісу, що сприятливо впливає на розвиток регіону в цілому.

Демографічні чинники. Демографічною ситуацією в регіоні визначається трудовий потенціал. Стан населення на конкретній території на визначену дату. Під станом населення розуміють не тільки кількість населення, але і його якісні характеристики: розподіл населення за віком, за статтю, за рівнем освіти, за конфесійною приналежністю, за культурними традиціями тощо.

Екологічні чинники. Характеризують рівень антропогенного забруднення довкілля. Використання екологічно безпечних технологій, ефективного механізму збереження джерел прісних та мінеральних вод, заходи з забезпечення населення екологічно-чистою питною водою, захист річок, потоків та водойм від засмічення і забруднення промисловими та побутовими стоками.

Інфраструктурні чинники. Інфраструктура (виробнича, соціальна, науково-технічна, екологічна, інтелектуальна) є тим, що стримує розвиток регіону чи стимулює його. Розвинута інфраструктура регіону - це посилена безпека та сильніші зв'язки мешканців та економіки. Інфраструктурне облаштування економіки регіонів з одного боку залежить від темпів модернізації, а з іншого – сама виступає постачальником соціально-економічного розвитку регіонів.

Виробничо-промислові чинники. Розвиток промисловості регіону передбачає раціональне і більш повне використання природно-ресурсного потенціалу з урахуванням вимог екологічної безпеки, урахування внутрірегіональних демографічних особливостей, рівня

зайнятості, використання трудового та кадрового потенціалу, налагодження міжрегіональних зв'язків у межах єдиного простору України, а також розвиток міжнародної промислової інтеграції.

Фінансово-економічні чинники. Одним з найбільш важливих фінансово-економічних чинників розвитку будь-якого регіону України є забезпеченість природними ресурсами, розвинений промисловий сектор, інфраструктура, зовнішні і внутрішні економічні зв'язки, ринкова кон'юнктура, кваліфіковані трудові ресурси, обсяг бюджетних доходів, привабливі умови для інвестування, ступінь залежності від зовнішніх джерел ресурсів та енергії.

Військово-політичні чинники. Внаслідок військового конфлікту найбільший збиток нанесений підприємствам добувної, хімічної промисловості, гірничо-металургійного комплексу і машинобудування. Крім зростання ризиків для функціонування підприємств Донбасу, не меншої шкоди завдано промислому виробництву й через порушення налагоджених зв'язків «сировина-виробництво-збут» з іншими регіонами країни.

Чинники державного впливу та регіональної політики. Під цим поняттям розуміють одночасно і державне регулювання територіального суспільного розвитку, і регулювання розвитку регіонів, що здійснюється центром. Базовим об'єктом регіональної політики в Україні зараз є обласний регіон. Зокрема, проблеми депресивних регіонів не можуть бути вирішені їх власними силами, потребують постійної уваги і фінансової допомоги з боку держави.

Чинники громадської, культурної та соціальної діяльності. В групу вказаних чинників входить забезпеченість населення житлом, дитячими дошкільними установами, загальноосвітніми школами, медичними установами (лікарнями, поліклініками, аптеками), об'єктами культури (театрами, кінотеатрами, танцювальними залами, клубами, бібліотеками), торгівлі (магазинами, ринками, об'єктами громадського харчування), побутового обслуговування (будинками побуту, хімчистками, пральнями), спортивними установами (стадіонами, спортивними залами) й таке інше, тобто об'єктами, що забезпечують населенню умови нормальної життєдіяльності, а також системи соціального захисту.

Техніко-технологічні чинники. Можливість оперативного впровадження науково-технічних досягнень. Темпи зростання промислового виробництва потребуватимуть збільшення споживання енергоносіїв. Запровадження енергозберігаючих технологій є основним резервом сталого енергозабезпечення та зменшення частки енергоносіїв на одиницю продукції.

Конкурентні чинники. Нестабільність соціально-економічного розвитку призвела до необхідності пошуку нових ринків збуту товарів на зовнішніх ринках, освоєння нових видів продукції та перепрофілювання виробництв.

Ринкові чинники. В залежності від конкретних особливостей та наявності в регіоні інфраструктури для розвитку бізнесу, визначених умов пільгового оподаткування можна визначити конкретні умови відтворення товарів і послуг, робочої сили. Ці показники визначають рух цін, розмірів виробництва, зайнятості, рівня життя населення.

Чинники інвестиційної привабливості. Основна мета активації інвестиційної діяльності в регіоні полягає в тому, щоб через нарощування обсягів виробництва і поліпшення економічного стану суб'єктів підприємницької діяльності досягти підвищення рівня життя населення та збільшення обсягу джерел власних інвестиційних ресурсів [4].

Чинники продовольчої безпеки. Рівень продовольчої безпеки в кожному регіоні визначається з урахуванням специфічних особливостей: природнокліматичних умов регіону, соціально-економічного становища, стану агропромислового виробництва і продовольчого ринку, достатності продовольства тощо. Продовольча безпека регіону залежить від здатності регіональної системи формувати і розподіляти продовольчі ресурси, стабільно забезпечувати всі категорії населення продуктами харчування на всій своїй території в достатній кількості, якості та асортименті та від можливості різних груп населення придбати необхідну кількість продовольства високої якості.

Інформаційні чинники. Характеризують можливість вільного доступу кожного жителя регіону до всієї інформації, необхідність в якій виникає в процесі його діяльності, відпочинку та у побуті, відкритість органів місцевого самоврядування для діалогу з суспільством, формування рівнів інформаційних потреб та інформаційної культури населення, забезпечення інформаційної безпеки регіону і кожного його жителя.

Інституціональні чинники. Характеризують ступінь завершеності в регіоні структурних перетворень та інституціональних ринкових реформ. Під інституціональним середовищем економічної системи розглядається сукупність соціокультурних, політичних і правових інститутів та взаємозв'язків між ними, які впливають на характер економічної діяльності людей та формування стійких структур їх взаємодії у межах економічної системи регіону [3].

Кожен із цих чинників формує умови для існування та життєдіяльності регіонів у новій якості, що потребує відповідного регулювання регіонального розвитку з боку держави. Слід зазначити, що роль кожного чинника постійно змінюється тому процес розвитку не можна розглядати як просту сукупність чинників, що діють в одному напрямку. Впорядкованість і структурованість чинників як відкритих динамічних систем, підвищує передбачуваність поведінки і напрямів змін кожного компонента, що безумовно, сприяє стійкості регіону в цілому.

Список використаної літератури

1. General Assembly of United Nations (2014) The road to dignity by 2030: ending poverty, transforming all lives and protecting the planet Summarizing lecture of the Secretary general of United Nations one after another daily on a period after 2015 A/69/700. Available at: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/69/700&referer=/english/&Lang=R;
2. Program of development of the UNO (2017). Lecture about human development 2016. Human development for all and every. Moscow: publishing House "the Whole World";
3. Lytvynenko N.I. (2015) Institutional constituents of socio-economic development of country. Dnepr: National Mining University (in Ukrainian);
4. Voronkova V. H. (2010) Regionally-administrative management. Kyiv: "Publishing house "Professional" (in Ukrainian).

ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ КОМУНАЛЬНОЮ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКОЮ РЕГІОНУ

ЗВОНАРЬОВА К. А., аспірант

Дніпровський державний технічний університет

Забезпечення економіки і населення країни тепловою енергією є однією із важливих складових діяльності як центральної, так і місцевої влади, одним із головних завдань забезпечення гідної якості життя людини та соціально-економічної стабільності суспільства. Разом з тим, тепла енергетика та сфера споживання теплової енергії країни сьогодні перебувають в кризовому стані, що негативно впливає на рівень енергетичної і національної безпеки країни.

Якщо енергетичними об'єктами загальнодержавної ваги держава хоч якось опікується, то регіональні об'єкти знаходяться у критичному стані. Серед останніх, слід назвати, об'єкти генерації та постачання тепла (котельні, теплові мережі), будівлі, в які постачається тепла енергія, розподільчі мережі та ін. Тепло- та гідроізоляція на теплових мережах є застарілою та малоефективною. У структурі споживання палива близько 70% становить природний газ, що, враховуючи його ціну, призводить до низької рентабельності роботи теплоенергетики. Майже 40% теплових пунктів перебуває в незадовільному стані, що спричиняє постійні перебої в гарячому водопостачанні та перевитрати паливно-енергетичних ресурсів. З причин неякісного постачання теплових ресурсів збільшується кількість індивідуальних систем опалення, що призводить до зменшення показника приєднаного навантаження

централізованих систем теплопостачання. Експлуатація морально застарілого та фізично зношеного обладнання призводить до перевитрат палива (які на 20% вищі від середнього світового рівня) та до значного забруднення навколишнього середовища. [1]

Багато проблем теплопостачання пов'язано із відсутністю чіткої системи державного регулювання цієї галузі, яка на ринку комунальних послуг є природною монополією. Розмежування функцій центральних та місцевих органів влади, органів місцевого самоврядування чітко не встановлено, що не дає можливості оперативно реагувати на зміну ціни на зовнішніх ринках. Тарифи на опалення і гаряче водопостачання призначаються місцевими органами влади, тарифи на теплову енергію ТЕС, ТЕЦ призначаються Національною комісією регулювання електроенергетики України (НКРЕ) (див. рисунок 1). Управління і встановлення тарифів на теплопостачання знаходиться в одних руках, що призводить до непрозорості системи формування витрат на виробництво і постачання теплової енергії. Недосконалість цінової та тарифної політики, яка заснована на стримуванні тарифів на послуги теплопостачання і встановлення їх на засадах політичної та соціальної доцільності, призводить до неможливості забезпечення рентабельної роботи підприємств галузі, створення фінансової основи для їх модернізації. [2]

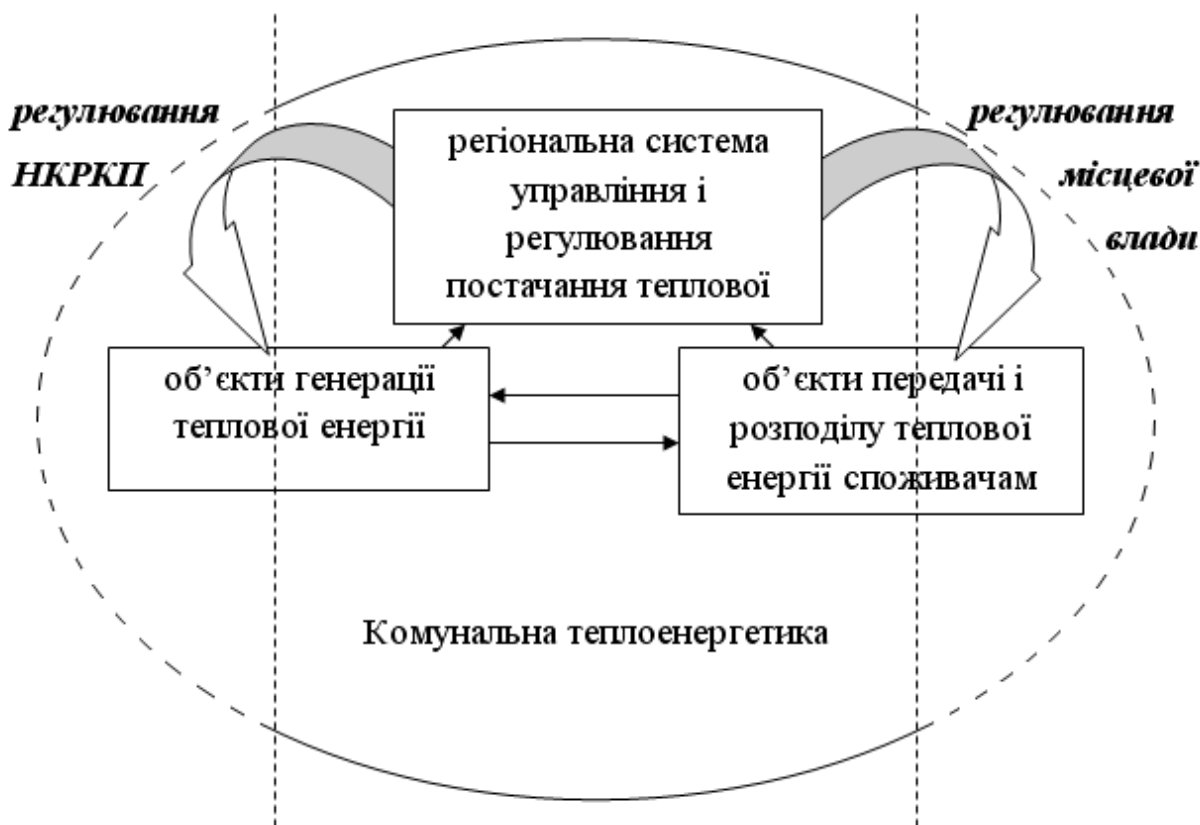


Рис. 1 - Управління комунальною теплоенергетикою регіону

Серед головних факторів, які суттєво впливають на ситуацію що склалася: незадовільний технічний стан об'єктів теплової енергетики, застарілий житловий фонд, які спричиняють надмірні втрати тепла при виробництві, транспортуванні і споживанні. Недосконале законодавство та система ціноутворення не стимулюють широкого впровадження заходів щодо підвищення енергоефективності. Відсутність необхідних інвестиційних коштів для модернізації основних фондів теплової енергетики та житлового фонду не дозволяє реалізувати сучасні технології в цій сфері. В результаті якість забезпечення населення і промисловості тепловою енергією є низькою, спостерігаються постійні відключення

споживачів від гарячого водопостачання, температура в будівлях знижується нижче припустимих норм та інш. [3]

Як видно з рисунку 1, регулювання та управління комунальною теплоенергетикою на регіональному рівні має суттєві обмеження. Фактично регіональна комунальна теплоенергетика розглядає два основних напрямки розвитку: зменшення собівартості виробництва та транспортування теплової енергії і зниження її непродуктивних втрат. Обидва напрямки розвитку мають інвестиційно – інноваційну спрямованість і потребують значних витрат, як фінансового, так і технологічного характеру.

Наприклад, у Енергетичній стратегії України на період до 2030 року, передбачена реалізація науково-технічного прогресу в системах теплопостачання, за наступними напрямками:

- подальший розвиток виробництва, передача та розподіл теплової енергії на базі ефективного використання паливних ресурсів і можливостей вітчизняного енергомашинобудування;
- впровадження теплоенергетичного і електротехнічного обладнання, яке відповідає вимогам надійності, ефективності та екологічності;
- забезпечення комплексної автоматизації технологічних процесів виробництва, транспортування і розподілу теплової енергії;
- створення інформаційно-керуючих систем теплопостачання. [2]

Крім того, національним інститутом стратегічних досліджень, прогнозується витіснення газових котелень та більшості ТЕЦ, що забезпечують виробництво переважної частки теплової енергії, новими технологіями та альтернативними варіантами електропостачання і теплопостачання. Тому, у подальших дослідженнях, слід враховувати фактори внутрішньогалузевої конкуренції підприємств електроенергетики та конкуренцію альтернативних видів енергії, що виникають, за межами галузі. Таким чином, посилюється роль інвестиційно – інноваційної складової розвитку системи теплопостачання регіону.

Список літератури

1. Регіональна енергетична політика. Основні проблеми і завдання. Аналітична доповідь / [Шевцов А.І., Бараннік В.О., Земляний М.Г., Рязова Т.В.].- Дніпропетровськ: Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Дніпропетровську, 2012. - 76 с.
2. Стан та перспективи реформування системи теплозабезпечення в Україні. Аналітична доповідь / [Шевцов А.І., Бараннік В.О., Земляний М.Г., Рязова Т.В.].- Дніпропетровськ: Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Дніпропетровську, 2010. - 66 с.
3. Звонарьова К.А. Особливості маркетингових досліджень на підприємствах електроенергетичної галузі / Г.І. Карімов, К.А. Звонарьова. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. - № 5 (05) – 2016 . – Режим доступу до журн.: <http://easterneurope-ebm.in.ua/index.php/5-2016-ukr>

ВПЛИВ ПЕРСОНАЛУ НА СКЛАДОВІ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

КІР'ЯН О. І., канд. екон. наук, доц.

ЛИМАР С. І., студент

Українська інженерно-педагогічна академія

Поняття «економіка підприємства» є досить ємним та складним [1]. Як відомо, воно містить в собі такі складові як собівартість, ціноутворення, прибутковість, складові виробництва, управлінських рішень та ін. Кожен з цих елементів суттєво впливає на життєдіяльність підприємства, може бути як джерелом його прибутковості,

конкурентоздатності, так і критичним чинником виникнення збитковості, формування деградації замість розвитку. Все залежить від значної кількості чинників, одним з найбільш значущих серед яких ми вважаємо персонал. Це змушує власників підприємств, їх вищий керівний склад розуміти умови, за яких може бути досягнутий позитивний або деструктивний стан економіки підприємства, розумітися на вимогах до виконавців в кожному з елементів.

Розглянемо – які основні вимоги повинні бути застосовані до персоналу підприємства для забезпечення ефективного функціонування окремих елементів економіки підприємства.

Кожне підприємство має структуру витрат на виготовлення продукції або надання послуг, формує певну цінову політику, підкріплює її технологіями управління, виробництва, маркетинговими технологіями. В разі помилок в кожному з елементів підприємство отримує збитки та проблеми з реалізацією інших елементів.

Обсяги діяльності підприємства визначаються в процесі стратегічного та тактичного планування. Зрозуміло, що планування потребує глибокого розуміння розвитку відповідного ринку товарів або послуг. Але планування, на наш погляд, повинно враховувати і перспективи розвитку фінансового ринку, сировинного ринку, розвитку потенційно конкурентних інновацій (що можуть змінити споживчі інтереси). Тобто, плани залежать і від виконавців, що збирають інформацію щодо відповідного середовища (достатність, достовірність, якість первинної обробки та аналізу тощо); і від керівників середнього рівня, які відповідають за окремі напрямки (енергоресурси, маркетингові дослідження, фінансовий стан підприємства та економіки, юридичні питання тощо) і надають вищому керівництву відповідну узагальнену інформацію; і від вищого керівництва, яке безпосередньо приймає стратегічне рішення щодо подальшої політики розвитку підприємства, змісту задач, змін та ін.

При недостатньому обстеженні середовища виконавцями нижчої ланки всі інші рівні управління отримають для аналізу не достовірну інформацію та приймуть, скоріш за все, неефективну стратегію, яка не буде відповідати умовам і змусить впроваджувати в подальшому значну кількість змін. Це призведе до зайвих витрат та втрати часу, що в умовах швидкого розвитку ринку дорівнює банкрутству підприємства. Тому для отримання позитивного результату досліджень необхідно мати персонал, який розуміється в показниках, має навички статистичної діяльності, здатен обробляти значні масиви інформації та достовірно компонувати їх залежно від заданих групових характеристик.

При відсутності в керівника середнього рівня навичок аналізу, професійних знань щодо покладених на нього функцій, відсутність вмінь формування причинно-наслідкових зв'язків щодо підзвітних показників отримані від дослідників дані залишаться лише набором цифр, без обґрунтування динаміки їх змін та прогнозу майбутніх величин показників залежно від стану тих чи інших чинників середовища. Тому важливо навчити робітників цього рівня аналізувати показники, робити прогноз щодо подальших їх змін, формувати причинно-наслідкові схеми взаємовпливу показників та чинників середовища.

Своєчасне чітке стратегічне рішення та визначення шляхів його реалізації – завдання працівників вищого рівня управління. Тому при відсутності впевненості, рішучості в цих людей буде спостерігатися наявність рішень, які прийняті вже після конкурентів, після інших учасників ринкових відносин, ці рішення будуть носити так званий «половинчастий» характер, без різких змін курсу. Це може призводити до втрати позицій в зовнішньому середовищі, до прийняття неефективних рішень, які дають економіці підприємства більше збитків, ніж прибутку. Відсутність у керівництва фахових здібностей щодо комплексного бачення управлінської задачі, розуміння всебічного впливу показників на єдиний кінцевий результат може призвести до формування рішення, що якісно абсолютно не відповідає отриманій інформації, не вірно інтерпретує її зміст та наслідки.

Вищевказане вимагає навчання працівників всіх рівнів роботи з інформацією, її обробкою, аналізом [2]. Це дозволить підприємству отримувати адекватні управлінські рішення з

урахуванням реального стану та динаміки змін на підприємстві та в зовнішньому середовищі з метою забезпечення прибуткової діяльності.

На ефективність економіки підприємства суттєво впливають його основні фонди – їх номенклатура та стан, процес обслуговування та експлуатації. Так «зайві» основні фонди витрачають додаткові кошти на амортизаційні відрахування та не формують додаткову вартість, тим самим деструктивно зменшуючи капітали підприємства. Від групи працівників, що відповідають за планову виробничу програму, технологію її реалізації залежать рекомендації щодо придбання або подальшого утримання таких фондів чи їх продажу (списання) для скорочення вказаних витрат. Саме ці фахівці повинні чітко прогнозувати майбутні плани розвитку підприємства, процес (технологію) його основної діяльності, її забезпечення обладнання та іншими основними фондами, можливість заміни одних найменувань іншими, доцільність реалізації стратегічних планів з огляду на вказані витрати тощо. Тому необхідно всю групу вказаних працівників навчати додатково економіці, визначення собівартості, економічного ефекту тощо. Технологи повинні мати уявлення про наявність аналогів для номенклатурних одиниць обладнання, інструментів з тим, щоб мати можливість запропонувати більш універсальний склад основних фондів, що забезпечать їх більш активну експлуатацію та мінімізує витрати підприємства.

Додаткові витрати основних фондів може принести група робітників, яка відповідає за їх експлуатацію, обслуговування та ремонт. При відсутності потрібного рівня знань та навичок робітники, на жаль, рідко дотримуються вимог щодо часу та інтервалу технологічних перерв (особливо при наявності термінового замовлення), оптимальних режимів експлуатації (які є більш заощадливими для фондів, обладнання, але здаються витратними за часом для працівника). Ремонтним робітникам значно простіше виконувати ремонтні роботи, які є наочними, легко нормуються, в більшості випадків мають більш високу оплату на відміну від технічних оглядів, профілактичного обслуговування. Тому ця група працюючих може досить не уважно ставитись до попередження проблем з основними фондами. Для вирішення вказаних потенційно можливих проблем слід, на наш погляд, одночасно змінити систему навчання та систему мотивації. Для ремонтних робітників більш вигідним повинно стати робоче обладнання та інструменти, відсутність позапланових простоїв, скорочення часу та витрат на ремонт тощо. Для робітників повинно стати збитковим не дотримання всіх експлуатаційних вимог щодо основних фондів, експлуатації інструментарію. Крім того, слід постійно навчати нормативним експлуатаційним прийомам та навичкам всіх робітників, періодично здійснювати контроль за їх дотриманням. Це дозволить скоротити зайві витрати на обладнання, інструменти, взагалі експлуатацію основних фондів, підвищити їх експлуатаційні характеристики. Все це разом з відсутністю аварій підвищить ефективність економіки підприємства.

Наступною складовою економіки підприємства, чия ефективність суттєво залежить від персоналу, є витрати підприємства, які знаходять відображення в калькуляції витрат, в собівартості продукції, замовлень, загальній собівартості підприємства за певний проміжок часу. В ній, крім експлуатаційних витрат, значну частку займають енергоносії, оплата праці, ресурси для виготовлення продукції або виконання послуг. Ці статті витрат також суттєво залежать від вмінь та навичок персоналу підприємства.

Витрати на енергоносії складаються з планових витрат, які обумовлені технічними характеристиками споживаючих одиниць (обладнання, офісна техніка, освітлення, опалення тощо), та втрат. Планові витрати можливо заздалегідь оптимізувати, підібравши відповідну техніку, обладнання певного класу енергоспоживання, економні освітлювальні прилади; переобладнавши систему опалення та вентиляції тощо. Ці процеси є досить витратними на початкових стадіях, але приносять прибутки в довгостроковій перспективі за рахунок суттєвого скорочення енергоспоживання. Цей процес залежить від головного енергетика підприємства, вміння організувати так званий його «тандем» з технологіями, фінансистами підприємства та керівниками підрозділів щодо вибору певного виду обладнання, планування змін в структурі приміщень та ін. Крім того, керівники підрозділів повинні відповідально

ставитись до використання енергоресурсів у ввіреній ним сфері діяльності: відсутність відключень техніки, обладнання, освітлення в достатньо довгий період відсутності працівника на робочому місці також, нажаль, дає суттєві витрати цих ресурсів. Але без свідомого відношення кожного працівника до процесу неможливо отримати дійсно комплексний позитивний ефект. Тому пропонуємо, в першу чергу, провести роз'яснювальну роботу з колективом та одночасно висвітлювати показники витрат як по підприємству в цілому, так і по окремих підрозділах, службах. Це буде потребувати додаткових витрат на лічильники, але дозволить визначити найвідповідальніші групи працюючих та головних «бойкотувальників» процесу економії, забезпечить стан змагання між колективами. Періодичний моніторинг процесів раціонального використання енергоносіїв створить умови для застосування дисциплінарних заходів впливу на такі колективи, стане обґрунтуванням для більш прискіпливого вивчення їх діяльності протягом робочого часу.

Другим елементом витрат, що може бути спланований заздалегідь і мати перевитрати або економію, є ресурсна база. Залежно від поставника, ціни на ресурси, витрат на логістичні процеси та ін. дана стаття витрат може суттєво коливатися (на десятки відсотків). Від вміння працівників підприємства спілкуватися з потенційними поставниками, здійснювати регулярний якісний моніторинг ринку, вміння формувати вигідні договори, які можуть бути гнучкими в потрібному для підприємства напрямку, залежить середня собівартості сировини, ресурсів та ін. Тому важливо вчити відповідних працівників діловому, риториці, комунікативним навичкам, здійсненню маркетингових досліджень та ін. Здійснення оцінки щодо швидкості мислення, реакції на пропозиції дозволить виділити найбільш успішних для підприємства представників на переговорах з подальшим кінцевим прийняттям рішення щодо вартості, обсягів та умов отримання тих чи інших ресурсів. Паралельно важливо застосувати подібні прийоми оптимізації витрат підприємства і до працівників маркетингової служби, особливо щодо оптимізації витрат на рекламні компанії, просування товарів та послуг на ринку. При відсутності відповідних знань дані працівники формують зайві витрати при відсутності додаткового прибутку від збільшення обсягів реалізації товарів і послуг. дотримання всіх вимог і навчання працівників, задіяних в просуванні товарів і послуг, поступово зменшує маркетингові витрати на одиницю продукції (послуги), що й визначає ефективність цієї складової економіки підприємства.

Існує ще багато складових можливого підвищення ефективності економіки підприємства за рахунок раціональної роботи з персоналом. але можна зробити узагальнюючий висновок, що ефективність є наслідком постійного моніторингу якості роботи персоналу, його постійного навчання відповідним прийомам та навичкам як праці, так і поведінки на підприємстві, а також результатом застосування відповідної мотиваційної системи. Все це базується на професіоналізмі та активній роботі керівного складу підприємства, особливо – керівників вищого рівня.

Список літературних джерел

1. Яркіна Н. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Н. М.Яркіна. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – Київ : Видавництво Ліра-К, 2017.- 600 с.
2. Лісовський І.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління витратами промислових підприємств : дис. ... канд. наук економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) : 08.00.04 / Лісовський Ігор Вікторович. Хмельницький, 2016. – 224 с.

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ У ПРОМИСЛОВОСТІ

КОНДРАТЕНКО Н. О., д-р екон. наук, проф.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

В умовах інтеграції економіки України у світове господарство активізується вплив різноманітних чинників на діяльність суб'єктів економічної діяльності, а саме фінансових, економічних, політичних і соціальних криз не тільки всередині країни, але і за її межами.

Стрімка динаміка розвитку науки та технологій, що призводить до трансформації рівня технологічного укладу економіки вимагає оперативної, адекватної та адаптивної реакції підприємств на зміни, які відбуваються у бізнес-середовищі. Тому, сучасні промислові підприємства стикаються з величезною кількістю проблем, які в агрегованому вигляді співвідносяться з двома групами: групою загроз від впливу зовнішнього оточення і групою проблем, обумовлених невідповідностями у внутрішньому середовищі.

Вітчизняні промислові підприємства, стикнувшись з новими умовами ведення бізнесу, підвищеними вимогами щодо конкурентоздатності їх продукції, технологій, послуг, змушені шукати шляхи покращення свого фінансового стану, зміцнення позицій на внутрішніх ринках, посилення присутності на зовнішніх ринках. Однак досягти успіху в цьому можливо не тільки за умови наявності у підприємства достатньої суми фінансових ресурсів, а і ефективного їх використання в нестабільних умовах зовнішнього середовища.

Проблеми управління фінансовими ресурсами виникають на кожному підприємстві, оскільки забезпеченість фінансовими ресурсами є визначальним фактором здійснення виробничого процесу. Управління фінансовими ресурсами стало найважливішою сферою діяльності будь-якого суб'єкта ринкового господарства, особливо підприємств промислового комплексу.

Ускладнює подолання нагальних проблем розвитку промисловості регіонів, нерозробленість теоретичних і прикладних засад організації співробітництва промислових підприємств з органами влади і управління усіх рівнів, недосконалість фінансового управління, відсутність практичного досвіду ефективного залучення приватного капіталу, залучення неурядових організацій до реальних процесів планування і програмування промислового розвитку території.

Вирішення проблеми формування системи управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах розвитку фінансового ринку тісно пов'язане з такими важливими науковими і практичними задачами на мікрорівні, як забезпечення стабільної прибуткової діяльності підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, а на макрорівні – забезпечення підвищення економічної безпеки держави, її сталого та динамічного розвитку, зміцнення конкурентних позицій у світовій економічній спільноті.

Однією з основних проблем для ефективного роботи підприємств промислового комплексу сьогодні є проблеми формування, аналізу та планування фінансових ресурсів, здійснення поточного та оперативного контролю за їх надходженням і витрачанням.

Сучасна глобальна економічна криза ініційована кризою фінансової системи, яка поєднує всі розрізнені кризові процеси та за характером є структурною кризою, що відображає серйозні диспропорції в економіці, викликані невідповідністю її виробничої, продуктової структури (співвідношення виробництва і сфери послуг, державного і приватного сектора, оборонного і цивільного секторів тощо) та структури кінцевого попиту [1].

Розвиток сучасної економіки пов'язаний з необхідністю забезпечення ефективного управління на регіональному рівні. Предметом такого управління є економіка регіону й всі процеси, які з цим пов'язані, а об'єктом - регіон. Регіон - це територіально спеціалізована й адміністративно визначена частина території країни, що характеризується цілісністю відтворювального процесу і єдиною системою управління. Регіон відзначається спільністю природних, соціально-економічних, національно-культурних та інших умов.

При сьогоденних соціально-економічних умовах життєдіяльності людства одним із позитивно діючих стратегічних напрямків оздоровлення економіки країни є саме формування потужного економічного фундаменту регіонів.

Управління фінансами промисловості регіону в сучасних умовах має бути типовим за формою, відпрацьованою на протязі попередніх етапів економічного розвитку. Нові форми, методи способи організації економічної діяльності пов'язуються з особливостями сучасного етапу розвитку економіки - переходом до інформаційної економіки, економіки знань, в якій головним фактором є людина - працівник і саме цей фактор потребує нових підходів до процесу управління виробничими процесами у промисловості.

Завданнями фінансових служб промислових підприємств регіону є забезпечення бізнесу організації фінансовими ресурсами, їх ефективне використання з метою максимізації добробуту власників підприємства.

Фінансовий апарат підприємств промисловості працює в тісній взаємодії з державою - підрозділами Міністерства фінансів і його службами. До компетенції фінансового менеджменту входять фінансове стратегічне й оперативне планування, бюджетування, організація внутрішнього фінансового контролю, управління фінансовими ризиками.

В умовах нестабільної економіки промислове підприємство може легко втратити фінансову стійкість. Передумови втрати фінансової стійкості різноманітні. Ними є результати взаємодії численних факторів, що можуть бути як залежними від підприємства, так і незалежними від його діяльності.

Основна риса сучасного періоду розвитку українських промислових підприємств – нестача оборотних коштів. Тому важливо правильно визначати потребу в оборотному капіталі. Оборотні кошти промислового підприємства повинні бути розподілені по всіх стадіях кругообігу у відповідній формі й у мінімальному, але достатньому обсязі. Наднормативні запаси відволікають з обігу грошові кошти, свідчать про недоліки матеріально – технічного забезпечення, неритмічності процесів виробництва і реалізації продукції. Усе це приводить до омертвіння ресурсів, їхнього неефективного використання. Як відомо, критерієм ефективності керування оборотними коштами служить фактор часу. Чим довше оборотні кошти перебувають в одній і тій же формі, тим за інших рівних умов нижча ефективність їх використання, і навпаки [2].

До шляхів збільшення власного оборотного капіталу промислових підприємств можна віднести:

- оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу підприємства, яке забезпечить мінімальний ризик за максимальної рентабельності;
- забезпечення оперативного механізму фінансового планування - системи заходів, спрямованих на зменшення фінансових зобов'язань та на збільшення грошових активів;
- поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення та прискорення реалізації товарної продукції.

На регіональному рівні вирішення проблем управління фінансами промисловості має важливу роль, яка полягає в підвищенні ефективності діяльності підприємств та реалізації регіональної фінансової політики.

Список використаних джерел

1. Пельтек Л. В. Розвиток регіональної промислової політики держави : теорія, методологія, механізми : [монографія] / Л. В. Пельтек. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 268 с.
2. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання: Монографія. – Ж.: ВД «ГЖЕК». – 2006. – с.360.

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНДИКАТИВНОГО МОНІТОРИНГУ І КОНТРОЛЮ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

КОНЕНКО В. В., канд. екон. наук, асистент

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Моніторинг житлово-комунального господарства традиційно здійснюється по локальних напрямках і профілю послуг підприємств. Разом з тим, для багатогалузевої сфери житлово-комунального господарства, з позицій вдосконалення управління, реформування і розвитку (особливо на регіональних рівнях) вельми актуальним є завдання комплексного моніторингу і оцінки функціонування всієї сфери житлово-комунальних послуг. Інструментом такого моніторингу могли б бути відповідні індикатори стану і розвитку житлово-комунального господарства, покликані відображати ступінь реалізації поставлених завдань по всьому комплексу діяльності підприємств, забезпечувати можливість їх об'єктивної оцінки (рейтингу) і відповідного ранжирування як в регіональних, так і в галузевих розрізах [1-3].

Індикатори як засіб відображення того або іншого стану або процесу в даний час все більш широко використовуються в різних сферах життя і діяльності. Проте, наскільки відомо з аналізу науково-методичних публікацій, в житлово-комунальній сфері ще немає досвіду створення комплексної системи індикаторів стану і розвитку.

Вихідні положення і *основні принципи системи*, але нашої думці повинні полягати в наступному:

1) індикатори повинні відповідати пріоритетним завданням і критеріям розвитку і реформування житлово-комунального господарства України

2) індикатори повинні визначатися в чисельному виразі, переважно розрахунковим шляхом

3) основною інформаційною базою системи повинні бути досягнуті виробничий-фінансові показники звітної і попереднього періодів за матеріалами офіційної звітності (державних і відомчих статистичних спостережень, виробничий-фінансових звітів підприємств і тому подібних джерел), якщо не будуть застосовуватись спеціальні методи обробки нечіткої інформації

4) індикатори повинні бути зіставними і тому мати одноманітні одиниці вимірювання. У зв'язку з цим різні одиниці вимірювання (відсотки, гривни, куб.м. і т.п.) різноманітних показників індикаторів повинні перетворюватися в бали, що забезпечує можливість коректного визначення порівняльних оцінок і рейтингів (ранжирування) і моніторингу

5) система повинна бути такою, що адаптується до завдань побудови:

- індикаторів різного рівня (від загальнодержавного - для всього житлово-комунального господарства України, до регіонального - для житлово-комунального господарства одного або групи регіонів);

- індикаторів різного ступеня обхвату (від одного підприємства до галузевої сфери в цілому);

- індикаторів різної значущості і пріоритетів розвитку.

Основні принципи системи і *методика визначення індикаторів* ілюстровані нижче на прикладі трьох напрямів розвитку житлово-комунального господарства, які передбачені серед пріоритетних завдань на найближчі шість років:

1) підвищення технічного рівня підприємств

2) фінансово-економічний розвиток підприємств

3) забезпечення належної якості і доступності послуг.

Відповідно до вказаних напрямів розробка комплексної системи індикаторів передбачає три блоки для кожної підгалузі житлово-комунального господарства.

Для пояснення запропонованої системи індикаторів вибірково розглянуті індикатори трьох підгалузей – водопровідно-каналізаційного господарства, комунальної теплоенергетики і житлового господарства. Індикатори ряду інших напрямів розвитку і

реформування житлово-комунальної сфери (адміністративно-управлінських, нормативно-правових, науково-технічних і інших) по багатьох підгалузях і видах діяльності (трамвайно-тролейбусному господарству, санітарному очищенню, міському впорядкуванню, готельному господарству тощо) повинні бути передбачені на етапах конкретного проектування [4].

В рамках вказаних підгалузей, по кожній з них, відібраний перелік (склад) тих індикаторів, які найбільшою мірою відображають її стан і основні напрями розвитку. Це - відповідальний момент створення системи, оскільки переліки відібраних індикаторів не тільки зумовлюють в значній мірі підсумкову оцінку стану даних об'єктів в звітному періоді, але і орієнтують їх розвиток надалі. Тому такі переліки повинні готуватися висококваліфікованими фахівцями - експертами і керівниками [5].

В даному випадку представлені переліки підготовлені для загальнодержавного рівня. Природно, що для інших рівнів переліки можуть бути доповнені і конкретизовані з урахуванням місцевих завдань і особливостей об'єктів моніторингу. Наприклад, для рівня конкретної області або групи областей, рівня підгалузі або групи підприємств можуть бути включені в переліки і визнані пріоритетними індикатори приватизації, або індикатори залучення інвестицій, і т.д. і т.п.

Деякі з відібраних індикаторів технічного рівня і фінансово-економічного розвитку не повністю забезпечені необхідною інформаційною базою (потрібні для їх розрахунку показники не передбачені державною статистичною звітністю і тому вони «витаються» з відомчої звітності або безпосередньо у виконавців). Майбутній аналіз відібраних індикаторів в ув'язці з формами статистичної звітності повинен привести до конкретних пропозицій по створенню нових або доповненню чинних форм статистичної звітності! Що ж до індикаторів якості послуг, то показники для них в практично взагалі відсутні і потребують спеціальних додаткових досліджень.

Незалежно від характеру і призначення індикаторів *методика* їх розрахунків повинна бути однотипною. Основу розрахунків складають два види показників: «Показники статички» і «Показники динаміки».

Показники статички є досягнутими значеннями, суть і перелік яких можуть бути найрізноманітнішими (наприклад, об'єми виконаних робіт, питомі витрати енергоресурсів, рівень втрат, фінансові результати, і т.д.). Ці показники в абсолютних значеннях і одиницях вимірювання приймаються по інформаційній базі звітного і попереднього періодів, заздалегідь перераховуються в зручні для порівняння значення (найчастіше - питомі показники у відсотках) і перетворюються в бали.

Показники динаміки характеризують темп прогресивного (або регресивного) процесу розвитку суб'єкта моніторингу. Вони розраховуються перш за все по індексу динаміки. В цілях коректної і об'єктивної оцінки цього темпу доцільно врахувати, що для суб'єктів моніторингу, що вже досягли хороших (відмінних) показників статички, - подальше їх поліпшення більш утруднене і заслуговує вищих оцінок в порівнянні з суб'єктами, що «відстали». По цих міркуваннях в розрахунок показника динаміки вводиться *коефіцієнт складності поліпшення результату*. Величина коефіцієнта в інтервалі 0,5 - 1,5 підбирається експертно: для лідерів він приймається більшим одиниці і стимулюючим, а для аутсайдерів - менше одиниці і є гальмуючим.

Інтеграція вказаних показників (статички і динаміки) приводить до індикаторів, на яких базується вся система і які названі базовими.

Різні одиниці вимірювання використовуваних показників повинні бути кінець кінцем перетворені у бали. Для однотипних показників може бути прийнята будь-яка (10-ти, або 50-ти, або 100 і т.п. бальна) шкала, при якій вищий бал рівний, відповідно, 10, 50, 100 і т.п. балам, нижчий - 1 балу.

Для перетворення в бали різних одиниць вимірювання звітних показників можливо використовувати пропорційне визначення балів, при якому вищий бал привласнюється якнайкращому значенню показника, а бали решти показників визначаються пропорційно - по співвідношенню з якнайкращим значенням. Але таке перетворення викликає велику

кількість арифметичних операцій.

Пропонується також менш аргументована, але більш оперативна методика перетворення в бали різних одиниць вимірювання показників - по розрахункових діапазонах значень. Шкали таких діапазонів, наперед підготовлені на основі аналізу чинника з урахуванням реального досвіду підприємств, приведені у всіх таблицях розрахунку індикаторів і з допустимою похибкою можуть бути використані на місцях при визначенні індикаторів різного рівня.

При бажанні додати різну значущість різним об'єктам моніторингу в загальному процесі розвитку і реформування можна ввести для базового індикатора відповідного об'єкту так званий коефіцієнт значущості, який встановлюється експертно в межах 1,0- 1,3.

Розглянемо тепер групові, узагальнювальні індикатори і рейтинги об'єктів моніторингу. Стан і розвиток житлово-комунального господарства характеризується групами індикаторів двох типів:

а) індикаторами по кожній підгалузі, згрупованими по основних напрямках розвитку;

б) індикаторами по кожному напрямку розвитку, згрупованими по підгалузях.

Маючи в своєму розпорядженні базові індикатори, які відображають стан і динаміку розвитку кожного об'єкту моніторингу по кожному з основних напрямів розвитку і реформування ЖКГ, можна визначити групові і узагальнюючі індикатори, а також оцінити рейтинги об'єктів моніторингу в розрізах підгалузей і регіонів.

Прийнято, що групові індикатори обох типів визначаються одноманітним способом - як середньоарифметична сума відповідних базових індикаторів.

Перехід до ранжування суб'єктів моніторингу (в даному випадку - регіонів) по рівню стану і розвитку житлово-комунального господарства здійснюється на основі «узагальнюючих індикаторів», тобто суми балів групових індикаторів. Саме ця сума по регіонах і підгалузях зумовлює їхній рейтинг.

Список літератури

1. Ершова С.А. Проблемы управления собственностью жилищного сектора сферы городов/ С.А. Ершова. – СПб: 2004. – 171с.
2. Торкатюк В.І. Особливості співробітництва держави та приватного сектора як засобу забезпечення житлово-комунального господарства фінансовими ресурсами/ В.І. Торкатюк, В.В. Коненко, О.В. Шахова // Проблеми та перспективи розвитку державно-приватного партнерства у галузі житлово-комунального господарства: Матеріали всеукр наук.-практ. інтернет-конференції /Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. – С. 66-67.
3. Бузырев В.В. Экономика жилищной сферы: учеб. пособие для вузов по экон. спец./ В.В. Бузырев – М.: Мнфра-М, 2004. – 255с.
4. Нефедов Б.Н. Реформа жилищно-коммунального хозяйства: Структура и управление. Информационно-компьютерные системы: Аналит. обзор / Б.Н.Нефедов, О.И.Шостак. – Новосибирск: Наука, 2001. – 158с.
5. Сазонов С.П. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы и решения / Сазонов С.П., Завьялов Д.Ю. // Финансы. – 2006. – N 6. – С.19-21.

РОЗВИТОК ДОРОЖНЬОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

КОРНІСЦЬКИЙ О. В., д-р екон. наук, доц.

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Навантаження на регіональні й муніципальні бюджети не дозволяють планувати масштабного дорожнього будівництва, слабка забезпеченість дорогами генерує високі витрати по економіці регіонів у цілому (через неефективні логістичні схеми, втрати часу й простої транспорту з вантажами через пробки на дорогах). У той же час існує ряд проектів, до будівництва й експлуатації яких можна було б залучити приватних інвесторів через стратегічні вигоди й окупність таких об'єктів. Однак у більшості випадків саме будівництво цих доріг реалізується цілком за рахунок бюджетних коштів або коштів, асоційованих з бюджетом, що унеможливує фінансувати ті проекти, де приватні інвестори не захочуть брати участь.

Варіантом вирішення цієї проблеми є будівництво платних автомобільних доріг на базі державно-приватного партнерства. Залучення приватних інвесторів до будівельних проектів у сфері дорожнього будівництва в цілому має важливу відмінність від залучення інвесторів в інші інвестиційні проекти: ресурсами й продуктом проекту є кошти, тобто власник проекту в результаті одержує не об'єкт реальних інвестицій (фактично дорога є суспільною власністю), що постійно росте в ціні, а приріст коштів. У цьому випадку виходячи з моделі Гордона [1] завдання максимізації чистого грошового потоку від таких проектів стає пріоритетним. Чистий грошовий потік залежить від вартості джерел фінансування, і в такий спосіб вартість капіталу, в остаточному підсумку, впливає на обсяги нового будівництва й вартість експлуатації доріг, і питання мінімізації вартості капіталу для такого проекту є важливим для регіону й населення.

Дорожня інфраструктура важлива для економіки будь-якої території. Розвинена дорожня мережа дозволяє розвивати віддалені території, знизити час і вартість доставки вантажів, знижує економічні ризики. Важливість якісної дорожньої мережі особливо виявляється в ситуаціях, коли по різних причинах дорога стає непридатною для використання. Однак, в умовах бюджетного дефіциту, забезпечити всі регіони якісними дорогами й підтримувати їх у робочому стані неможливо.

Крім того, забезпеченість дорогами в Україні вкрай низка в порівнянні з іншими країнами, порівнянними по природних умовах і площі території. Ряд експертів вважає [2], що втрати економіки країни від слабкої розвиненості дорожньої мережі становлять від 2 до 6% ВВП (табл. 1)

Таблиця 1-Забезпеченість автомобільними дорогами

Країна	Площа, тис. км ²	Населення, млн. чол.	Довжина доріг, км	Щільність доріг, км на 1000 км ²
Україна	603,63	45,75	172 400	285,6
Канада	9 984,67	34,21	1 042 000	104,4
Швеція	449,96	9,35	572 000	1 271,2

Можна зробити висновок, що в умовах недостатності фінансування й гострої потреби в розвитку дорожньої інфраструктури необхідні альтернативні механізми фінансування дорожнього будівництва.

Варіантом розвитку дорожньої мережі, пропонованим на державному рівні, є будівництво й експлуатація платних автомобільних доріг або будівництва доріг із залученням приватних інвесторів. Це дозволить залучити в дорожню сферу приватні інвестиції, окупність яких буде відбуватися за рахунок стягнення плати за проїзд. Такі дороги можуть бути побудовані як

для промислових перевезень, коли підприємства будуть платити за вільний і швидкісний проїзд без вагових і габаритних обмежень, так і для доріг загального користування, де населення буде оплачувати проїзд в умовах інфраструктурних переваг. Крім того подібні дороги підвищують безпеку руху й розвантажують базові траси. У поточній ситуації в Причорноморському регіоні реалізованих проектів по будівництву платних доріг немає, у тому числі й тому, що інвестори не можуть розраховувати на окупність проекту й не можуть оцінити вартість залучення адекватних джерел фінансування.

Запропоновано схему залучення приватних інвесторів до будівництва доріг з урахуванням бажаних вигід для інвестора й вимог чинного законодавства (рис. 1). Пропонована схема враховує той факт, що інвестори готові вкладати гроші в ті проекти, де вони дістануть прибуток на вкладення, інакше кажучи, у ті дорожні проекти, де буде генеруватися доход від експлуатації дороги або будівництва інфраструктурних об'єктів і є передумови до комерціалізації побудованого об'єкта.



Рисунок 1- Схема ухвалення рішення про залучення приватних інвесторів

Таким чином, використовуючи запропоновану схему можна позначити наступні критерії, на підставі яких можлива оцінка потенційної можливості залучення приватних інвесторів до будівництва автомобільної дороги:

- можливість комерціалізації дороги;
- відсутність нормативних і стратегічних обмежень до залучення приватних інвесторів;
- оцінка доступності бюджетних коштів для самостійної реалізації проекту; при оцінці даного критерію варто врахувати, що завданням вкладення бюджетних коштів не є одержання прибутку, тому при можливості перекадання видатків на приватного інвестора й наявності потенціалу економії бюджетних коштів варто максимально використовувати дану можливість;

- додатковими критеріями залучення приватних партнерів є можливість поліпшення якості проекту або зниження його вартості (підвищення ефективності реалізації проекту).

Список літератури

1. Інвестиційний потенціал у логістиці: На прикладі автотранспорту: Навч. посібник / К. Е. Фесенко, Л. Г. Зайончик, М. П. Денисенко, В. Г. Кабанов. – К.: Наук. світ, 2002. – 259 с.

2. Кизим А.А. Модель взаимодействия региональных субъектов транспортно-логистической системы при координации логистических центров с виртуальными процедурами. Подходы к оценке стоимости виртуальной транспортной логистики / Кизим А.А. Исаулова С.С. // Финансы и кредит. – 2004. – № 10. – С. 54–60.

3. Крикавський Е.В. Організаційно-економічні засади розвитку регіональних транспортно-логістичних систем в умовах євроінтеграції / Е.В. Крикавський // Регіон. економіка. – 2006. – № 1. – С. 266.

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ

КОЮДА А. П., канд. экон. наук, доц.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

Процесс формирования экономики знаний является неотделимым от глобализации мировой экономики. Знания не привязаны к одному географическому месту и по мере развития Интернета и других средств коммуникации быстро передаются, распространяются и потребляются в любой точке земного шара. Благодаря этому, потенциально, при выходе на уровень экономики знаний всех стран, их общий уровень социально-экономического развития будет выравниваться, и конкуренция приобретет новые качественные признаки и особенности. В отраслях экономики, основанных на знаниях, последнее обеспечивает возрастающую отдачу от экономических активов, что материализуется в положительной динамике показателей экономического роста фирм, регионов-лидеров национального экономического роста и развития страны в целом.

Феномен экономики знаний проявляется, во-первых, в приоритетности знаний в системе производства, т.е. знание, становится полноценным товаром, главным производственным стратегическим ресурсом, решающим фактором формирования прибавочной стоимости; во-вторых, экономика знаний способствует ускорению и интенсивности инноваций, благодаря чему знания становятся движущей силой экономического роста и социально-культурного развития общества; в-третьих, знания становятся более доступными, так как облегчается процесс их накопления, обмена, использования и диффузии.

Знание имеет определенные характеристики, которые обуславливают влияние на размещение, осуществление и интенсивность инновационного процесса. Процесс преобразования теории регионального развития под влиянием парадигмы экономики знаний, характерный для мировой региональной науки последнего двадцатилетия, привел к тому, что ее основные современные концепции и понятия (категории), например, теория размещения, понятие системы, кластеров, предпринимательства, видов экономической деятельности, обязательно включают теперь «знаниевое» измерение и императив инновационного развития предприятия, отрасли, регионов, страны.

Результаты проведенных исследований свидетельствуют, что современное понимание роли, значимости и необходимости нового знания в региональном экономическом развитии существенно изменилось, по сравнению с тем, каким оно было еще в 80-е годы XX века [4]. Прежде всего, это было связано с детализацией изучения и расширением содержательности и реальности знания как многомерного, эволюционного и системного феномена, проникающего и трансформирующего каждый элемент современной экономической

системы регионов. Институциональные и культурные границы, которые ранее нередко становились барьерами на пути потоков знания, в современной глобальной экономике подвергаются эрозии [2,3] и устраняются, что свидетельствует о тесном взаимодействии глобального, национального и регионального знания. И именно на региональном уровне осуществляется конструктивная интеграция глобального и локального знания, их соединение с региональным знанием. После приобретения нового знания на разных пространственных уровнях, возникает вопрос о его конвертации в экономическое знание, пригодное для коммерческого использования, в конкретных местных условиях, что, на сегодня, является наиболее актуальной проблемой для экономической системы региона.

Традиционные факторы регионального развития обретают новую «знаниевую» природу, кроме того, формируются новые задания (задачи) создания и развития региональной инновационной системы [5]. Появляются и принципиально новые факторы развития, напрямую связанные с новым знанием и инновациями, а именно: креативный потенциал региона, эффективность региональной инновационной системы, кластеризация экономики региона, наличие урбанистического центра, инновационные возможности и инвестиционная привлекательность региона [7-8].

Общеизвестно, что знания различаются по степени «неявности». Знания с низкой степенью неявности могут быть легко стандартизированы, кодифицированы, и переданы к использованию через различные носители. В противоположность этому, неявное знание имеет более высокую степень неопределенности, а его точное значение подвергается различным толкованиям и не так легко передается в привычной нам среде и географически сконцентрировано. Как следствие, когда знание более неявно по своей природе, очень важна личная, непосредственная коммуникация, а географическая близость способствует коммерческой деятельности [8]. Результаты исследований свидетельствуют, что чем более неявным, менее кодифицированным является знание, тем больше будет степень ее географической и административной централизации. С другой стороны, функция производства знаний подразумевает, что инновационная деятельность должна концентрироваться в тех регионах, где сосредоточено наибольшее число факторов, влияющих на генерацию знаний и, следовательно, их перетоки являются наиболее масштабными. Знания не представляют собой непрерывный поток и зависят от новых научных открытий, прорывов и результатов интеллектуальных усилий личностей, которые предоставляют различные возможности для реализации технологического прогресса и инноваций. Jaffe утверждает, что масштабы распространения знаний одновременно зависят от скорости устаревания новых идей и распространения знаний среди пользователей [3].

Изложенное выше следует учитывать, как средство комбинирования нового знания, для генерации и его использования в практической деятельности человека. Формирование и комбинирование новых знаний обуславливается ключевыми аспектами рационального развития и эффективного сочетания их особенностей: разная природа знаний на пространственном уровне инновационного процесса; глобальное знание как правило, формализовано имеет кодифицированный характер и постоянно пополняются через современные источники; региональное знание в большой степени являются неявным существует в неформальных сетях и передается через доверительное общение; взаимозависимость знаний и факторов развития обуславливает их неравномерность в регионах, а организации, участвующие в процессе формирования знаний способствуют их концентрации [2].

Таким образом, особенности знаний как стратегического ресурса и их взаимосвязи с факторами регионального развития позволяют обосновать механизм комбинирования знаний на основе комплекса взаимодействий в пространстве и во времени. Переток знаний в регионах проявляется, как при проведении фундаментальных и прикладных исследованиях, так и при совершенствовании технологий. Функция производства знаний, согласно теории перетоков знаний, предполагает, что концентрация инновационной деятельности будет максимальной в тех отраслях, где важную роль играет неявное знание, потому что именно

неявное знание, в противоположность информации, может передаваться только неформально и обычно требует непосредственных контактов, общения лицом к лицу. Как подчеркнули Breschi S. и Lissoni F., роль неявного знания в генерировании инновационной деятельности наиболее велика на ранних стадиях цикла развития отрасли, до установления производственных стандартов [1]. Именно инновационная деятельность стимулирует перетоки знаний, происходящие в рамках отдельного географического региона, особенно на ранних стадиях отраслевого жизненного цикла, но с переходом отрасли в стадию зрелости и спада такая деятельность может стать рассредоточенной в результате дополнительного роста концентрации производства в пределах этого же региона [1-3].

Переток знания может происходить, например, путем производственного реинжиниринга, а также и более опосредованными способами. Так, при отказе от конкретного направления исследований одной фирмой это сигнал для других о том, что такую деятельность осуществлять непродуктивно и позволяет сэкономить расходы. При извлечении выгоды из перетоков, новое знание может использоваться для копирования (или имитации) коммерческих товаров (или процессов новатора), или может стать ресурсом научно-исследовательской деятельности, в результате которых создаются новые товары (или процессы).

Общепризнанным является то, что центральная роль перетоков знания принадлежит появившейся сети неформальных институтов. Так знания, полученные в рамках университетов, имеют большую способность и вероятность распространяться и тем самым обеспечивают большую отдачу. Результаты исследований свидетельствуют, что регионы с большими знаниевыми факторами разрабатывают больше инноваций, а перетоки знания, как правило, географически локализованы в регионах, где создается новое экономическое знание, что обусловлено существованием условных границ для этого процесса в пространстве.

Регион – это «остров» не только для новых знаний, но и для коммерциализации в результате их перетока. Пространственный парадокс инновационной деятельности заключается в том, что происходит переток знаний от создающего их источника к объекту, который их коммерциализирует. Знания, как и практически все другие факторы регионального развития, распределяются в пространстве регионов очень неравномерно, а знаниевые организации способствуют его концентрации. Регионы с большими знаниевыми производственными факторами разрабатывают больше инноваций, а перетоки знания, как правило, географически локализованы там, где создается новое знание и существуют условные границы их перетоков в пространстве. И как следствие инновационную деятельность стимулируют перетоки знаний, происходящие в рамках отдельного региона.

Основными факторами перетока знания являются, наличие научно-исследовательского сектора, где сосредоточена значительная совокупность общенаучных и технологических знаний и совокупности знаний субъектов хозяйствования, а также компетентного подхода квалифицированных работников, специалистов.

Ключевым фактором географического размещения и сосредоточения производства является степень относительной важности (востребованности) новых экономических знаний в той или иной отрасли. Инновации в большей степени склонны к кластеризации в тех отраслях производства, в которых проводятся научно-исследовательские работы, имеются университетские исследования и высококвалифицированные кадры.

Список литературы

1. Breschi, S. and Lissoni, F. (2001), Localised Knowledge Spillovers vs. Innovative Milieu. *Industrial and Corporate Change*. Vol.10. №4. pp. 975-1005.
2. Griliches, Z. (1992) The Search for R&D Spillovers. *Scandinavian Journal of Economics* 94 (Supplement), pp. 29-47.
3. Jaffe, F., M. Trajtenberg, et al. (1993) Geographical Localization of Knowledge Spillovers by Patent Citations. *Quarterly Journal of Economics*, pp. 77-98.

4. Koiuda, O. Koiuda, V. Impact of Paradigm Knowledge Economy in Regional Development. Modern Science – Moderni veda.- Praha.- Cesce Republika, Nemoros.- 2015.- №1. pp.21-26.
5. Koiuda O. Statistical Analysis of Innovative Development of Kharkiv Region. The Advanced Science Journal ISSN 2219-746X. Voulme 2014 Supp to Issue 8 pp.213-215.
6. Von Hippel, E. (1994) Sticky Information and the Locus of Problem Solving: Implication for Innovation. Management Science 40, pp. 429-439.
7. Концепция развития региональной инновационной системы Харьковщины / Под научной редакцией докт.экон.наук, проф.а В.С. Пономаренко. – Х.: ИД “ИНЖЕК”, 2011. – 142 с.
8. Региональная инновационная система: теория и практика: [Монография] / Под научной редакцией докт.экон.наук, проф.а В.С. Пономаренко. – Х.: ИД “ИНЖЕК”, 2011. – 688 с.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

МАЗУР А. Б., асистент

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

В умовах зростання глобальної нестабільності система регіонального управління має бути гнучкою. Пристосувати для вирішення специфічних питань регіонального розвитку систему державного управління складно й недоцільно. Тому для ефективного управління соціально-економічним розвитком регіону та підтримки інноваційного підприємництва, з урахуванням регіональних особливостей в умовах зростання глобальної нестабільності, регіональна влада повинна постійно адаптуватись до змінних потреб суспільства і бізнесу.

Економічний розвиток регіону базується на мікроекономічних відносинах – відносинах між підприємствами, ринками товарів і послуг, засобами виробництва і виробничою та соціальною інфраструктурою. Для економіки регіону притаманна широка взаємодія між усіма суб'єктами господарювання, що відображає інтеграційний процес і характеризує комплексність і збалансованість його розвитку.

Економічний розвиток регіону залежить від ряду факторів, які можна поділяти на фактори макросередовища, мезосередовища та мікросередовища. Відповідно макроекономічні фактори є загальнодержавними і формуються на основі законодавчої бази та державної політики. Фактори мікросередовища пов'язані із розвитком економічних суб'єктів в регіоні, їх діяльністю, результатами роботи.

Забезпечення поточного, перспективного і стратегічного управління економічним розвитком регіону, їх єдності в системі інтегрального управління, раціоналізації впливу технологічних складових видів управління на економічну результативність кожного з них і систему інтегрального управління розвитком регіонального господарства ставить створення механізму управління регіональною економічною системою економічно доцільним, виходячи з функціональної спрямованості механізму виступати інструментарієм раціоналізації елементної взаємодії системи управління економічним розвитком регіонального господарства в довгостроковому періоді часу [1].

У розвинутих країнах використовується багато управлінських моделей розвитку та функціонування територій, але їх поєднує одна мета – забезпечити їх мешканців якісними послугами, підтримувати високі стандарти умов проживання та створити сучасну місцеву інфраструктуру.

Економіка адміністративно-територіальних одиниць держави розглядається як невід'ємна складова частина єдиного господарського комплексу країни та, водночас, як самостійна система, якій властиві певні цілі власного розвитку. За умов, коли ринкова економіка змінюється досить швидкими темпами, територіальні громади змушені постійно

адаптуватися до мінливих умов сьогодення на шляху забезпечення власного економічного зростання, що реалізується у підсумку в зростанні добробуту мешканців певної території.

Як засіб вимірювання соціально-економічного розвитку регіону може бути використаний цілий ланцюг показників. До основних груп можна віднести такі показники, що відображають: масштаби економіки регіону; результативність економіки регіону; стан і відтворення основних засобів у регіоні; загальну оцінку освоєності регіону; самозабезпеченість регіону; рівень коопераційних зв'язків у регіоні; фінансові потоки в регіоні; рівень життя населення регіону; загальної оцінки насиченості території регіону елементами продуктивних сил.

У перспективному і стратегічному управлінні економічним розвитком регіону необхідні такі комплексні організаційно-економічні, інноваційні та фінансово-інвестиційні заходи, які відповідаючи можливостям використовуваного ресурсного та інвестиційного потенціалів, могли б підвищити технічний та інноваційний рівні основного капіталу регіонального господарства, відповідні нормативним вимогам, що пред'являються до вимог сьогодення.

Сьогодні в Україні діють такі державні механізми управління територіальним економічним розвитком, як програми соціально-економічного розвитку, регулювання міжбюджетних відносин, а також підтримка інвестиційно-інноваційних регіональних проектів.

Проте зазначені механізми не є достатньо ефективними. Причинами цього є:

- відсутність системного підходу при формуванні державної регіональної політики;
- недосконалість нормативно-правового регулювання регіонального економічного розвитку;
- неефективність діючої системи управління на регіональному та місцевому рівні;
- низька фінансова спроможність більшості територій країни;
- недостатній вплив системи формування місцевих бюджетів та трансфертів на економічний розвиток регіонів;
- недостатнє застосування інструментів стимулювання розвитку регіонів.

Критерії регіонального економічного розвитку не завжди відіграють роль цілей або цільових орієнтирів. Нерідко тактичними цілями регіонального розвитку виступають проміжні завдання, що відіграють роль необхідних умов успішного розвитку. Серед таких тактичних цілей розвитку регіону можна виділити наступні:

- залучення до регіону нового бізнесу;
- розширення у регіоні існуючого бізнесу;
- розвиток у регіоні малого бізнесу;
- розвиток промисловості;
- розвиток освіти;
- розвиток соціальної захищеності населення;
- розвиток сфери послуг;
- підвищення рівня зайнятості населення регіону [2].

Перехід до ринкових відносин вимагає вдосконалення структури економічного середовища регіонів, спрямованого на комплексний їх розвиток, раціональне використання економічного потенціалу та ефективну взаємодію в господарському комплексі країни. Надто важливо, що під час переходу до ринкової економіки формується система територіально-виробничих комплексів різноманітних типів, триває процес розвитку єдиного господарського комплексу країни на основі міжгалузевих комплексів: паливно-енергетичного, машинобудівного, космічного, агропромислового, а також регіональних комплексів.

Слід зазначити, що останні мали б стати важливими організаційними формами поєднання галузей ринкової спеціалізації з регіональною виробничою та соціальною інфраструктурами, тобто регіональним рівнем відтворення: виробництва, обміну, розподілу, споживання економічних благ на мезорівні.

Найважливішою з проблем, з якими зіткнулася Україна в період реформування, стало загострення диференціації економічного і соціального розвитку регіонів. Одним із шляхів подолання регіональних протиріч є державне регулювання регіонального розвитку, зміст якого укладено в системі організаційно-правових механізмів, які реально впливають на процеси територіального розвитку в інтересах регіонів та національного господарства в цілому.

Список використаних джерел

1. Костак З.Р. Інноваційне забезпечення розвитку економіки регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. Екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / З.Р. Костак. – Л., 2009. – 21 с.

2. Фицик Л.А. Регіональні аспекти соціально-економічного розвитку України / Л.А. Фицик // Матеріали науково-практичної конференції з міжнародною участю. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2010. – С. 272-274.

ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ОБҐРУНТУВАННЯ ТИПУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

НОВІКОВ Д. А., канд. екон. наук

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Одним з пріоритетів державної регіональної політики є підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, що полягає у створенні оптимальних умов для розкриття регіонами власного потенціалу та ефективного використання конкурентних переваг регіональної економіки [1]. Обґрунтування типу регіональних економік має велике значення для соціально-економічного розвитку територій України. При цьому необхідно обрати такий методичний підхід, який би враховував не тільки досягнуті результати, а й – потенційні можливості розвитку економік регіонів. В обґрунтуванні типів економік регіонів існує два моменти, на які слід звернути увагу, а саме: інтегральне оцінювання результатів, що характеризують стан промисловості, сільського господарства, сфери послуг і потенційні можливості їх розвитку в економіці регіонів. В державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року подано інформацію щодо зміни типу структури економіки регіонів, що оснований на частках промисловості, сільського господарства, послуг. При цьому в регіонах індустріального типу економіки частка промисловості становить понад 30 відсотків, сільськогосподарського типу економіки частка сільського господарства перевищує частку промисловості, а частка послуг не перевищує 50 відсотків, типу економіки з домінуванням сфери послуг частка послуг становить 60 відсотків та більше, типу економіки з орієнтуванням на сферу послуг частка послуг – 50 – 60 відсотків, промислово-аграрного типу економіки частка промисловості перевищує або дорівнює частці сільського господарства, а частка послуг не перевищує 50 відсотків [1]. По-перше, стає незрозумілим частка в чому? По-друге, якщо припустити, що частка, яку займає промисловість, сільське господарство, сфера послуг в валовому регіональному продукті (ВРП) – узагальнюючому показнику економічного та соціального розвитку регіону, що складається із суми валових доданих вартостей усіх видів економічної діяльності [2, с. 29], то очевидним стає необхідність використання інтегрованого підходу до визначення узагальнюючого показника, що характеризує промисловість, сільське господарство, сферу послуг як види економічної діяльності. По-третє, в класифікації видів економічної діяльності не існує таких видів економічної діяльності як промисловість, сільське господарство та послуги. Наприклад, за кодом «А» вид економічної діяльності називається так: «Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство», а за кодом «В»: «Добувна промисловість і

розроблення кар'єрів», за кодом «С»: «Переробна промисловість. Сфера послуг може включати декілька видів економічної діяльності [3].

Інтегральний підхід до обґрунтування типу економіки регіонів передбачає визначення типу регіональної економіки за узагальнюючими показниками, що характеризують промисловість, сільське господарства, сферу послуг. Так узагальнюючий показник, що характеризує промисловість регіонів, має враховувати такі показники як основні засоби промисловості, ступінь зносу основних засобів промисловості, кількість зайнятого населення в промисловості, вивільнення працівників у промисловості, попит на робочу силу в промисловості, середньомісячну реальну заробітну плату в промисловості у середньому на одного штатного працівника, валову додану вартість у промисловості, кількість суб'єктів ЄДРПОУ в промисловості, структуру інвестицій в основний капітал у промисловості, індекси промислової продукції, обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), кількість інноваційне активних підприємств у промисловості за напрямками інноваційної діяльності, впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості, фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств промисловості до оподаткування. Використання такого підходу до обґрунтування типу регіональної економіки надасть можливість врахувати складові промисловості регіону як економічної системи, проаналізувати потенційні можливості розвитку промисловості регіонів.

Узагальнення сукупності показників, що характеризують промисловість регіону, може здійснюватися за такою формулою:

$$I_j^t = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n ЧП_{ij}^t} \quad (1)$$

де I_j^t – інтегральний показник, що характеризує потенціал промисловості j -го регіону в t -ому періоді;

$ЧП_{ij}^t$ – i -ий частковий показник, що характеризує певну складову потенціалу промисловості j -ого регіону України в t -ому періоді;

$i = 1, \dots, n$, n – кількість часткових показників, що входять до інтегрального показника;

j – певний регіон України;

t – певний розрахунковий період.

Результати розрахунку та оцінювання інтегральних показників, що характеризували наявні промислові потенціали регіонів України в 2012 році, подані у табл. 1.

Таблиця 1 – Результати розрахунку та оцінювання інтегральних показників

Регіони	Значення інтегрального показника	Рейтинг
Автономна Республіка Крим	0,138225	11
Вінницька	0,120487	15
Волинська	0,067022	22
Дніпропетровська	0,395813	1
Донецька	0,382246	2
Житомирська	0,123114	14
Закарпатська	0,079458	21
Запорізька	0,273199	4
Івано-Франківська	0,126521	12
Київська	0,176770	7
Кіровоградська	0,087207	20
Луганська	0,236254	5

Продовження таблиці 1

Львівська	0,184523	6
Миколаївська	0,142408	10
Одеська	0,154657	9
Полтавська	0,171261	8
Рівненська	0,098260	19
Сумська	0,124322	13
Тернопільська	0,062411	23
Харківська	0,282526	3
Херсонська	0,099993	18
Хмельницька	0,107891	16
Черкаська	0,106487	17
Чернівецька	0,041400	25
Чернігівська	0,057424	24

Аналіз результатів розрахунків інтегральних показників, що характеризували наявні промислові потенціали регіонів України показали, що в 2012 році до п'ятірки найбільш розвинутих промислових областей України входили Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Запорізька і Луганська області. Проте в Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року зазначено, що до 2013 року лише в 11 регіонах структуру регіональної економіки можна було вважати сформованою, зокрема в Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Луганській, Полтавській областях, що належать до індустріального типу економіки. В Харківській області тип структури регіональної економіки змінився з індустріального на тип, що орієнтований на сферу послуг, за період з 1997 р. по 2012 р. [1]. Полтавська область за даними табл. 1 знаходилася у 2012 р. лише на восьмому місці за промисловим потенціалом. Львівська область за даними, що подані в Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [1], має тип регіональної економіки, орієнтований на сферу послуг, а за інтегральним оцінюванням (табл. 1) мала в 2012 р. шостий промисловий потенціал серед 25 регіонів України.

Таким чином, використання інтегрального підходу до обґрунтування типів регіональних економік дає можливість врахувати показники, що детально характеризують промисловість або сільське господарства, або сферу послуг в регіональній економіці. При цьому на етапі стандартизації часткових показників визначається рівень кожного з них відносно їх максимальних чи мінімальних значень. Так, якщо частковий показник має позитивний вплив на стан промисловості регіону, то визначається його відстань до мінімального значення аналогічного показника, а якщо частковий показник має негативний вплив на стан промисловості регіону, то визначається відстань від максимального значення аналогічного показника до цього показника. Це дає можливість узагальнити в інтегральних показниках не лише значення часткових показників, а часткові показники, що мають якісні характеристики. Запропонований інтегральний підхід до обґрунтування типу економік регіонів може бути використаний і для оцінювання потенціалу сільського господарства, і для оцінювання потенціалу сфери послуг в регіонах України.

Література

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
2. Україна 2011. Статистичний щорічник. / За ред. О. Г Осауленка. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2014. – 558 с.
3. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010. Режим доступу: http://sfs.gov.ua/data/material/000/083/128651/perel_k.doc
4. Регіони України 2013. Статистичний збірник. Ч. 2 / За ред. О. Г Осауленка. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2013. – 784 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНУ

ОВЧАРОВА М. Є., аспірант

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

На теперішній час в Україні чітко проявляється тенденція залучення регіонів в конкурентну боротьбу за залучення фінансових ресурсів у вигляді бюджетних коштів, а також коштів фінансових ринків. При цьому найважливішою стає тенденція обліку як сформованих розходжень між регіонами за масштабами та інтенсивністю господарської діяльності, так і за рівнем накопиченого економічного потенціалу. Адже відсутність комплексного підходу до активізації зусиль щодо забезпечення самодостатності регіонів, які дозволяють інтенсифікувати чинники зростання економічного потенціалу територій і створити ресурси для інтегрованого рішення задач і цілей розвитку економіки, обумовлює непродуктивне використання наявного економічного потенціалу в більшості українських регіонів і низьку ефективність регіональної політики.

У цих умовах абсолютно очевидним стає необхідність формування механізму управління економічним потенціалом регіону в умовах посилення територіальної самодостатності, покликаною забезпечити продуктивне використання територіями накопиченого в них потенціалу, а також ефективну модернізацію економіки регіонів.

Державна регіональна політика – система цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб для забезпечення високого рівня якості життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей регіонів, їх етнічної і культурної самобутності [1].

Поняття механізм (грец. – *mechane*), уперше використане в технічних науках як внутрішній устрій машини, який приводить її в дію, сьогодні широко використовується в науці державного управління, економічних і соціальних науках, у соціальних і гуманітарних сферах.

Досліджуючи це поняття, науковці запропонували значну кількість його визначень, які розкривають складові механізму, стосовно сфери чи напрямів його використання. «Штучно створена складова системи, призначена для досягнення поставлених цілей, яка має визначену структуру, сукупність правових норм, методи, засоби й інструменти державного впливу на об'єкт управління» [5], «практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи державної влади та місцевого самоврядування впливають на суспільство, виробництво, будь-яку соціальну систему» [3], «сукупність форм і методів впливу територіальних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування на реформування та функціонування економічних суб'єктів у всіх сегментах і ланках господарства району» [2].

Під механізмом управління економічним потенціалом регіону розуміється сукупність методів, засобів, інструментів і важелів впливу, що застосовуються органами регіональної влади для забезпечення розвитку та самовдосконалення регіону. При цьому управляти одночасно абсолютно всіма компонентами економічного потенціалу регіону не представляється можливим [4]. Тому найчастіше для вибудовування їх ієрархії необхідно виділити детермінанти, на основі яких створюються конкурентні переваги регіону. При цьому пріоритет віддається тим галузям регіонального господарства, які орієнтовані на виробництво продукції, призначеної для вивезення за межі регіону.

Укрупнено, в найзагальнішому вигляді, механізм формування і використання економічного потенціалу регіону включає в себе кілька ключових елементів:

- 1) сукупність принципів, на основі яких відбувається формування та реалізація економічного потенціалу регіону;
- 2) сукупність інструментів, за допомогою яких відбувається формування та реалізація економічного потенціалу регіону, а також управління ним;

3) сукупність методів і методик оцінки економічного потенціалу регіону.

Ключовими взаємопов'язаними і взаємообумовленими принципами, що дозволяють домогтися максимальної ефективності використовуваного потенціалу з метою забезпечення стійкості соціально-економічного розвитку регіону як елемента національної економіки, можна вважати такі принципи, як:

- принцип гнучкості, що забезпечує адаптацію економіки регіону до змін зовнішнього середовища для отримання максимальної вигоди від використання позитивних факторів і тенденцій, а також створення механізмів захисту від прояву негативних факторів і тенденцій;
- принцип синхронності розвитку макро-, мезо- і мікрорівнів, реалізація якого забезпечує створення умов для підвищення економічної і соціальної ефективності діяльності господарюючих суб'єктів;
- принцип акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів, залучення яких сприятиме нарощуванню економічного потенціалу регіону і його інвестиційних можливостей;
- принцип економічної безпеки, реалізація якого спрямована на захист від можливих об'єктивних і суб'єктивних загроз для розвитку економіки регіону;
- принцип стимулювання, що передбачає зацікавленість всіх сторін в досягненні максимального результату.

В управлінні економічним потенціалом використовують, як правило, досить стандартний набір елементів вищевказаного механізму. При цьому найчастіше економічний потенціал ототожнюється з рівнем економічного розвитку регіону, що обумовлює низьку ефективність застосовуваного інструментарію управління ним.

Тобто, використання алгоритмізованого підходу до побудови механізмів управління економічним потенціалом регіонів дозволяє більш повно врахувати взаємозв'язки і взаємообумовлені параметри складових керованих систем на різних етапах управління процесами діяльності, створити умови інтегрованого синергетичного впливу механізмів на керовані об'єкти, прискорити час на формування і реалізацію механізмів, підвищувати їх цілісність і адаптаційність.

Визначення алгоритму побудови комплексного інтегрованого механізму дає можливість сформулювати такі його критерії:

- механізм слід розглядати як невід'ємну ключову складову системи управління;
- механізму належить визначальна роль у формуванні і забезпеченні управлінського впливу на стан, функціонування і розвиток керованих об'єктів;
- для використання ефективні й раціональні механізми управління потребують науково-теоретичного і методичного обґрунтування, узагальнення і врахування прогресивного досвіду їх побудови;
- складові елементи механізму, їх повне і якісне використання визначають його потенціал, що являє собою їх сукупну здатність і спроможність забезпечувати системний вплив на досягнення цілей керованих об'єктів та ефективне використання впливових чинників і реалізації наявних і нових можливостей розвитку;
- підтримка і підвищення потенціалу механізмів повинна здійснюватися шляхом моніторингу й аудиту його дії, а також шляхом здійснення заходів щодо розширеного інноваційного відтворення його складових.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/156-19> - Назва з екрану
2. Амосов О. Ю. Перетворення механізмів державного регулювання економічного розвитку / О. Ю. Амосов // Державне управління та місцеве самоврядування : зб. наук. пр. : у 2 ч. / за заг. ред. Г. І. Мостового, Г. І. Одинцової. – Х. : ХарПІ НАДУ, 2001. – Ч. 2. – С. 10–16.
3. Державне управління : словник-довідник / за ред. В. М. Князева, В. Д. Бакуменка. – К. : УАДУ, 2002. – 228 с.

4. Калининкова И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения – Санкт-Петербург: Издательский дом «Питер», 2011 – 240 с.

5. Рудніцька Р. М. Механізми державного управління : сутність і зміст / Р. М. Рудніцька, О. Г. Сидорчук, О. М. Стельмах / за ред. М. Д. Лесечка, А. О. Чемериса. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2005. – 28 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

ПАВЛІХА Н. В., д-р екон. наук, СИДОРУК М. В., магістрант
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У сучасних умовах реформування національної економіки формування спроможних територіальних громад, поглиблення процесів інтеграції України до Європейського Союзу відбуваються зміни в усіх сферах суспільного життя. Потужним інструментом здійснення цілеспрямованих змін виступають засоби і методи управління проектами, практика застосування яких вже зарекомендувала себе результативно в умовах сучасних міжнародних інтеграційних процесів, у тому числі, пов'язаних з транскордонним співробітництвом.

Досвід Європейського Союзу свідчить, що регіональна політика та транскордонне співробітництво здійснюється в рамках фінансових ініціатив, що реалізуються у формі транскордонних програм і проектів. Зважаючи на поглиблення європейської інтеграції України, потребують активізації процеси участі регіонів країни в транскордонних проектах в рамках зовнішньої співпраці Європейського Союзу, реалізації спільних транскордонних програм. Транскордонне співробітництво є однією з форм поглиблення європейської інтеграції та виконує роль важливого інструмента регіональної політики Європейського Союзу.

В українській науковій літературі існують різноманітні визначення поняття транскордонного співробітництва. Зокрема, Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24 червня 2004 р. трактує дану категорію як спільні дії, спрямовані на встановлення й поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їхніми представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їхніми національним законодавством [1].

У свою чергу, погоджуємося з П. Беленьким, Н. Мікулою, які розглядають транскордонне співробітництво як специфічну сферу зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка реалізовується на регіональному рівні й охоплюючи всі загальні форми, вирізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме: наявністю кордону й потребою його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, розв'язанням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав й особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру [2].

Транскордонне співробітництво реалізовується кожною окремою країною з врахуванням власних пріоритетів, проте, як і будь-яка міжнародна діяльність, транскордонне співробітництво регулюється загальноєвропейськими правилами та інтересами. А це потребує певного інституційного середовища, яке здійснює на основі нормативно-правової регламентації та діяльності певних інституцій транскордонного співробітництва.

Переважає більшість джерел фінансування транскордонного співробітництва діють *на основі проектного підходу*. Це означає, що їх функціонування базується на відкритих

конкурсних наборах, заохоченні суб'єктів прикордоння розвивати партнерські відносини, подавати спільні заявки і реалізовувати проекти, які приносять очікувані результати для задоволення потреб і вирішення проблем по обидві сторони кордону.

Проекти транскордонного співробітництва виступають найбільш дієвими формами транскордонного співробітництва.

Під поняттям «*проект транскордонного співробітництва*» слід розуміти комплекс обмежених часом та фінансовими ресурсами заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей і вимірювальних результатів, які реалізують партнери з суміжних територій щонайменше двох країн в рамках транскордонного співробітництва. Разом з тим, варто розмежовувати поняття «проект транскордонного співробітництва» та «транскордонна програма». Транскордонна програма, на нашу думку, є ширшим поняттям та за своїм змістом охоплює великомасштабний проект, який формується серією різноманітних проектів транскордонного співробітництва, хоча, відзначено, що поняттю «транскордонна програма» притаманні всі ознаки та властивості проекту транскордонного співробітництва. Принципами впровадження програм і проектів транскордонного співробітництва є: партнерство, співфінансування, субсидіарність, концентрація, програмування, координація.

За своєю суттю, *управління проектом транскордонного співробітництва* являє собою застосування комплексу інструментів, методик та засобів і дій, які обмежені в часі, та спрямовані на вирішення проблем і визначених завдань транскордонного характеру. В основу концепції управління проектами транскордонного співробітництва покладено використання методології проектного менеджменту, з виділенням таких його важливих характеристик як управління життєвим циклом проекту, ініціювання, планування, реалізації, моніторингу та контролю. Аналіз наукової літератури дозволив виявити такі методики управління проектами: універсальні (PMI / PMBOK (англ. Project Management Institute / A Guide to the Project Management Body of Knowledge) Інститут управління проектами / Довідник з управління проектами – описовий збір методик управління проектами, PROMPT (англ. Project Resource Organisation Management Planning Technique) та специфічні, розроблені окремими організаціями, фірмами і т.д.

Зважаючи на те, що на сьогодні транскордонні проекти за участю України фінансуються здебільшого за рахунок коштів Європейського Союзу, звернемо увагу на доцільність застосування концепції управління проектами транскордонного співробітництва, в основу якої покладено методику Європейської Комісії під назвою PCM (англ. Project Cycle Management – Управління циклом проекту).

В даній методиці головний метою управління циклом проекту транскордонного співробітництва є покращення якості та збільшення ефективності наданої допомоги у вигляді дофінансування. Застосування методології управління циклом проектом (PCM) передбачає так званий «інтегрований підхід» до управління життєвим циклом проекту [3]. Він передбачає застосування використання відносно простих понять, сукупність таких завдань і методологій, як: поняття «цикл проекту», аналіз партнерів, планування на основі логіко-структурної схеми, акцент на якості результатів, план реалізації заходів і ресурсів, стандартний набір основних проектних документів. Згідно методології управління циклом проекту (PCM) основними параметрами проекту транскордонного співробітництва визначаємо (рис. 1).

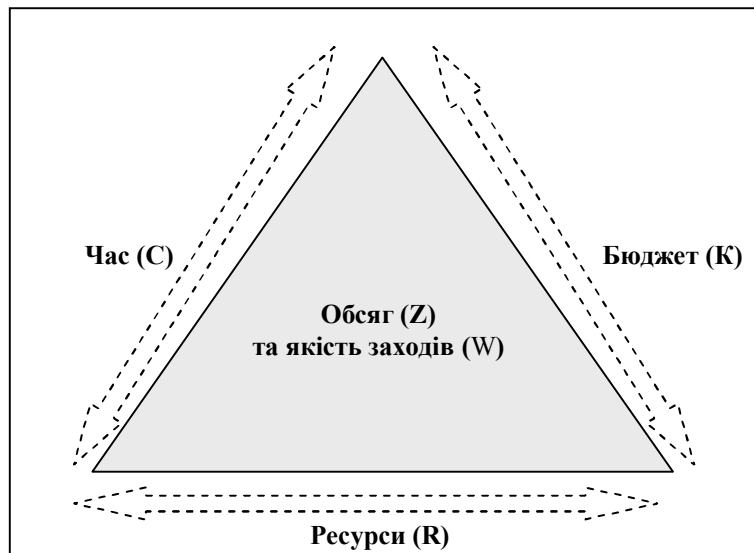


Рис. 1. Інтегрований підхід до управління проектом транскордонного співробітництва
Складено на основі [4].

- обсяг (Z) – визначення того, що буде зроблено в рамках проекту, а чого проект не стосуватиметься, встановлення цілей, які обов’язково будуть обов’язково досягнуті;
- бюджет (K) – виражений в грошових одиницях, зазначені у бюджеті проекту, який не повинен бути перевищений.
- час (C) – термін реалізації проекту, будь-яке скорочення або подовження часу призводить до змін в реалізації проекту, зокрема, до зміни його вартості;
- ресурси (R) – які, як правило: людські, технологічні та інформаційні;
- якість (W) – якісна сторона результату, який отримується у підсумку реалізації проекту, а також якість процесу управління проектом, що полягає у безперервному контролюванні за його виконанням і внесенням коригуючих змін.

Суть *інтегрованого підходу* до управління проектом транскордонного співробітництва полягає у тому, що, приступаючи до розробки проекту, перед тим як сформулювати його результат, необхідно визначити обсяг заходів, їхні якісні параметри, термін та відповідний бюджет для реалізації. Всі параметри взаємопов’язані між собою: бюджет проекту залежить від обсягу заходів, їх якості та тривалості виконання, а також обсяг заходів проекту пов’язаний із якісними вимогами та обмеженнями у коштах та часі, призначених на реалізацію проекту.

Запропонована концепція управління проектами транскордонного співробітництва на основі застосування методології управління циклом проекту PSM, на відміну від існуючих методик, передбачає: визначення спільної проблеми та застосування інтегрованого підходу на етапі імплементації проекту, який базується на оптимізації параметрів проекту (час, кошти, ресурси, обсяг, якість заходів).

Взаємовідносини України та Європейського Союзу розвиваються в контексті Європейської політики сусідства, важливим елементом якої визначено транскордонне співробітництво [5]. Її головним фінансовим інструментом є Європейський інструмент сусідства і партнерства, що протягом 2007-2013 рр. базувався на попередньому досвіді імплементації таких програм, як TACIS (Технічна допомога Співдружності Незалежних Держав призначена для сусідів за східним кордоном), MEDA (Європейське Середземноморське партнерство призначене для сусідів за південним кордоном), а також PHARE (Фінансовий інструмент допомоги країнам-кандидатам з Центральної та Східної Європи у підготовці до вступу в ЄС) та передбачав асигнування 15 програм цілями реалізації яких є: сприяння сталому економічному і соціально-культурному розвитку; нова якість кордонів: гарантування ефективних та безпечних кордонів; сприяння місцевій транскордонній «міжлюдській» співпраці; гармонізація просторового розвитку в Європі;

усунення економічних та інфраструктурних перешкод і диспропорцій.

Поглиблення європейської інтеграції України, обумовлює необхідність участі регіонів країни в транскордонних проектах в рамках зовнішньої співпраці Європейського Союзу, реалізації спільних транскордонних програм та визначає перспективи подальших наукових досліджень щодо визначення напрямків активізації цих процесів.

Література

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004 р. №1861-IV.
2. Беленький П., Мікула Н. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів // Регіональна політика: методологія, методи, практика: монографія. за ред. академіка НАНУ М. І. Долішнього. Львів: НАН України. ІРД, 2001. С. 654–697
3. Сидорук М. В. Вибрані методики управління транскордонними проектами як перспектива функціонування метрополійних міст західних областей України. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Метрополійні функції обласних центрів Західного регіону: [зб. наук. праць]. Львів, 2013. Вип. 2 (100). С. 240–246.
4. European Commission, Project Cycle Management Guidelines, EuropeAid Cooperation Office & Development DG. – Brussels, 2004.
5. Павліха Н. Транскордонне співробітництво і міжрегіональна інтеграція як чинники сталого просторового розвитку регіону / Наталя Павліха, Ірина Скороход [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/en_re/2008_5_3/zbirnuk_RE_3_79.pdf

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОЦЕССОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖКХ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

ПАН Н. П., канд. техн. наук, проф.

Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова

Отрасль ЖКХ Украины представляет собой сложную иерархическую систему, представленную на уровне государства, регионов, отдельных населенных пунктов и объединяющую ряд крупных подсистем, таких как жилищный фонд, теплоснабжение, водоотведение, водоснабжение, инфраструктура обслуживания жилья и прилегающих территорий, службы вывоза и переработки мусора и бытовых отходов, службы инженерной защиты территорий, городской электротранспорт, ритуальные службы, и выполняет важную роль в жизнеобеспечении населения и полноценного функционирования экономической инфраструктуры. Состояние ЖКХ отражает на макроуровне многие накопившиеся нерешенные проблемы, связанные с функционированием отдельных отраслей, министерств и ведомств, и на мезоуровне (уровне региона) связано со сложным переплетением полномочий отдельных органов административно-территориального устройства [1-3].

Одной из проблем функционирования ЖКХ является довольно сложная система управления и регулирования, элементы которой представлены на макро-, мезо и микро-уровнях.

В реальности отмечается неэффективное функционирование системы управления ЖКХ, дублирование ряда функций и полномочий отдельных органов, их плохая координация, отсутствие согласования интересов участников рынка ЖКУ ввиду принятия волюнтаристских решений без должного обоснования и обсуждения [4].

В связи с этим одной из ключевых проблем функционирования и развития ЖКХ Украины является совершенствование механизма ПР при разработке и внедрении программ реформирования и развития отрасли на макро-, мезо- и микро- уровнях.

Учитывая острые проблемы ЖКХ и необходимость реформирования этой отрасли

рабочими группами Кабмина были разработаны пакеты проектов нормативно-правовых актов по реформированию ЖКХ.

Целью реформирования ЖКХ есть создание эффективной модели обеспечения населения доступным, высококачественным и комфортным жильем и осуществление его обслуживания с учетом потребностей и возможностей человека, что будет гарантировать надежность и высокое качество услуг по тепло-, водоснабжению, водоотведению и обслуживанию жилья при условии экономически обоснованной стоимости таких услуг.

В процессе реформирования ЖКХ необходимо провести согласование экономических интересов государства и субъектов хозяйствования, обеспечить оптимизацию производственной и территориальной инфраструктуры ЖКХ в соответствии с потребностями населения; устранить диспропорции в формировании спроса и предложения на рынке жилья и ЖКУ; поощрять развитие предпринимательской инициативы и инвестиций в развитие материальной базы ЖКХ; добиваться соблюдения экологических нормативов и стремления к выполнению европейских стандартов по качеству функционирования ЖКХ [5].

При выполнении заданий по реформированию отрасли необходимо обеспечить институциональные, организационные, финансово-экономические и нормативно-правовые аспекты.

Основной проблемой институционального обеспечения является разграничение роли естественных монополий на поставку тепла, воды и необходимой конкуренции на рынке, связанной с разнообразием предприятий по предоставлению других ЖКУ, таких как ремонт и уборка помещений, территорий, установка оборудования, охрана, озеленение и др. Важно повысить роль местного самоуправления и региональной власти при формировании тарифов и нормативов на некоторые виды услуг ЖКХ, однако, в то же время должны быть не ущемлены государственные интересы.

Организационные аспекты согласно своим полномочиям выполняют Центральные органы исполнительной власти по вопросам ЖКХ, местные органы исполнительной власти и самоуправления.

Важным элементом выполнения заданий является финансово-экономический механизм. В этот механизм входят такие составляющие, как: финансирование предоставления и содержания жилья посредством ипотечных кредитов, товариществ индивидуальных застройщиков и др.; внедрение прозрачной системы ценообразования и переход к экономически обоснованным тарифам; использование государственной поддержки для льготного сегмента потребителей.

Немаловажным аспектом являются перспективы внедрения частно-государственного партнерства – прогрессивной формы сотрудничества бизнеса, государства и общественности с целью разработки смешанного механизма для финансирования и инвестирования крупных социально значимых проектов, затрагивающие интересы всех субъектов. Более широкое внедрение рыночных принципов за счет появления новых игроков на рынке, ограничения влияния монополий и прозрачного ценообразования позволит существенно увеличить конкурентоспособность ЖКХ.

Учитывая возрастающую роль децентрализации управления ЖКХ и появления новых институциональных структур, необходимых для усиления конкуренции в отрасли и ограничения чрезмерного влияния природных монополий на политику ценообразования на рынке ЖКУ, необходимо согласовывать интересы как государства, так и его отдельных регионов.

Для совершенствования формирования программ развития ЖКХ в регионе предложен следующий алгоритм, включающий такие блоки (рис.1):

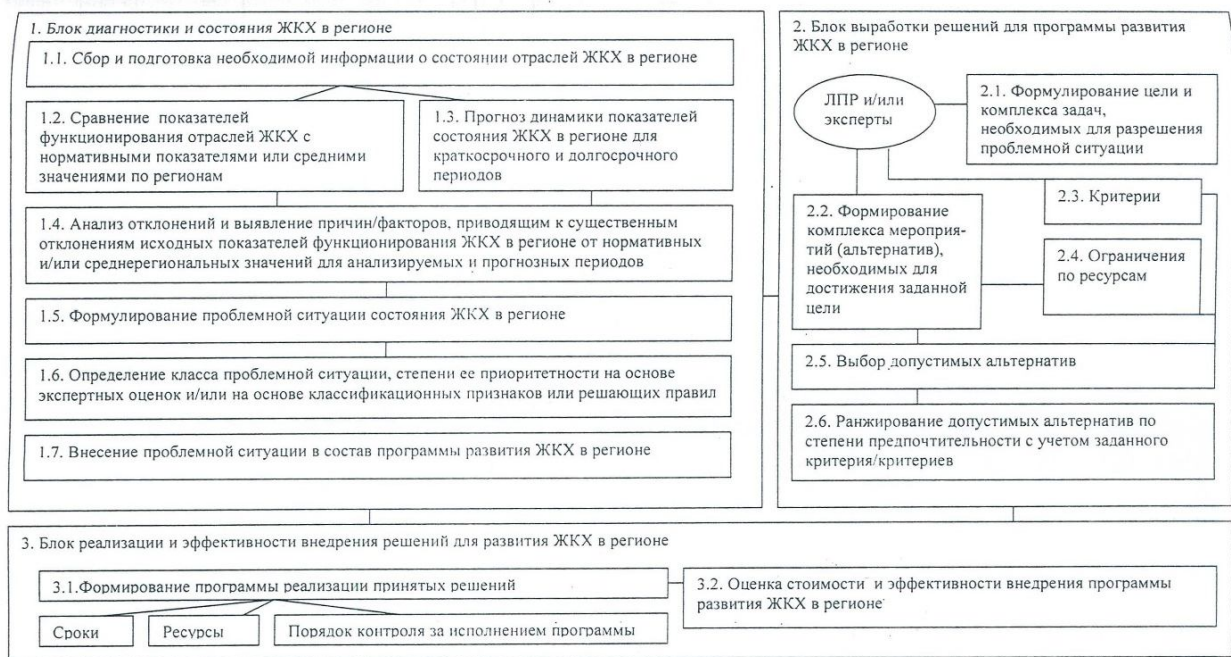


Рис. 1 – Алгоритм совершенствования формирования программ развития ЖКХ в регионе

1. Блок диагностики и анализа состояния ЖКХ в регионе. В этом блоке проводится сбор и подготовка необходимой информации о состоянии отраслей ЖКХ в регионе. Далее проводится сравнение показателей Функционирования отраслей ЖКХ с некоторыми нормативными показателями или среднерегиональными показателями.

Затем проводится исследование характера тенденций изменения основных показателей состояния и функционирования отраслей ЖКХ и осуществляется прогноз их динамики для краткосрочного и долгосрочного периодов. Таким образом, после обобщения качественной информации и результатов статистического анализа формулируется проблемная ситуация, характеризующая текущее состояние отраслей ЖКХ и динамику их развития с учетом результатов краткосрочного и долгосрочного прогнозов. С учетом накопленной ранее и обработанной информации и экспертных оценок формируются классы проблемных ситуаций, характеризующих состояние ЖКХ региона и на основании классификационных признаков или решающих правил проводится определение к какому типу принадлежит выявленная проблемная ситуация. Выявленные проблемные ситуации с учетом степени их приоритетности вносятся в программу развития ЖКХ региона.

2. Блок выработки решений для программы развития ЖКХ в регионе. В этом блоке вначале с помощью коллективных экспертных оценок или при помощи ЛПР определяются цели, необходимые для разрешения данной проблемной ситуации и достижения заданных показателей функционирования отраслей ЖКХ в регионе. Далее формируется комплекс мероприятий (альтернатив), которые позволяют достичь заданной цели, т.е. желательного состояния отдельных отраслей ЖКХ в регионе.

3. Блок реализации и оценки эффективности внедрения принятых решений для развития ЖКХ в регионе. В этом блоке разрабатывается конкретная тактическая или стратегическая программа реализации принятых решений по управлению состоянием отраслей ЖКХ в регионе, определяются сроки выполнения каждой из работ, затрачиваемые ресурсы, строится план-график исполняемых работ и осуществление контроля за выполненными этапами. После реализации проведенных работ определяется реальная суммарная стоимость и эффективность принятия решений.

Приведенный механизм принятия решений по совершенствованию программ развития ЖКХ в регионе позволит значительно повысить качество реализуемых мероприятий в данной сфере, улучшить степень их координации и выбрать наиболее эффективные мероприятия по достижению желаемого состояния ЖКС в регионе с позиций оценки по

различным критериям.

Следует отметить, что предложенная концепция экономического механизма принятия решений и алгоритма совершенствования формирования программ развития ЖКХ в регионе могут быть применены для широкого круга приоритетных задач, связанных с проблемами функционирования и развития ЖКХ на макро- и мезо- уровнях.

Список литературы

1. Бессонова О. Мониторинг жилищной реформы: от приватизации к новой модели управления / О.Бессонова, С.Кирдина // ЭКО. – 2006. – N 9. – С.120-127.
2. Нефедов Б. Н. Реформа жилищно-коммунального хозяйства: Структура и управление. Информационно-компьютерные системы: Аналит. обзор / Б. Н. Нефедов, О. И. Шостак. – Новосибирск: Наука, 2001. - 158с.
3. Сазонов С. П. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы и решения / Сазонов С. П., Завьялов Д. Ю. // Финансы. - 2006. - N 6. - С.19-21.
4. Либоракина М.И. Местное самоуправление и реформа жилищно-коммунального хозяйства / Либоракина М. И., Сиваев С. Б. // Обществ. науки и соврем. – 2004. – N 3. – С.39–50.
5. Торкатюк В.И. Диверсификация производственной структуры и деятельности предприятий: теория, практика, проблемы методологии: монография / В. И. Торкатюк, Н. П. Пан, В. В. Коненко и др.; Харьк. нац. акад. гор. хоз-ва. – Х.: ХНАГХ, 2011. – 470 с.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОБЕЗПЕЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

РЕБРИНА Н., здобувач

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

З метою підвищення ефективності господарювання підприємницьких структур та забезпечення належного рівня якості життя населення важливе значення має розв'язання проблем екобезпечного розвитку регіону. Для забезпечення екологічної безпеки регіону необхідно визначати і регулювати рівень техногенного навантаження на територію та оптимізувати його.

Забруднення довкілля, нераціональне використання природно-ресурсного потенціалу, недостатній рівень запровадження екологічних інновацій спричиняють екологічну кризу, яка супроводжується кризою соціально-економічної системи регіону. Тому особлива увага сьогодні повинна приділятися інноваційному забезпеченню екобезпечного розвитку регіону. Також необхідні розробка та прийняття інноваційних рішень стосовно екологізації виробництва в регіонах, підвищення його економічної ефективності й конкурентоспроможності з урахуванням екологічного фактора.

Загострення екологічних проблем, які стали врівень з соціально-економічними, потребує екологізації процесів інноваційного розвитку, що актуалізує проблему раціоналізації вибору траєкторій інноваційного зростання вітчизняної економіки за критеріями економічної ефективності і екологічної безпеки [3, с. 214].

Досліджуючи інновації в забезпеченні екобезпечного розвитку регіону, необхідно зазначити, що екологічні інновації – це продукт інноваційної діяльності по створенню, використанню і впровадженню у виробництво нововведення, орієнтованого в екологічному напрямку, що реалізуються у вигляді товарів або послуг, технологій виробництва, методів управління на всіх етапах збуту товарів, що сприяють підвищенню соціально-економічної ефективності функціонування суб'єктів господарювання, забезпечують безпеку екологічних ресурсів, зменшення впливу та охорону навколишнього середовища [5].

І. Приходько під еко-інноваціями розуміє економічно вигідний результат інноваційного процесу, наслідком якого є якісно новий продукт у формі ідеї, знання чи технології, що спрямований на покращення стану довкілля [6].

С. Бондаренко екологічні інновації визначає як впровадження нової або значно поліпшеної продукції, процесу, організаційних змін або маркетингових рішень, які зменшують споживання природних ресурсів (сировини, енергії, води та земельних ресурсів) і кількість викидів шкідливих речовин протягом всього життєвого циклу [2].

Ми акцентуємо увагу на екобезпечних інноваціях як сукупність нововведень, які стосуються змін у виробництві, технології, способів управління, спрямовані на забезпечення екобезпечного розвитку регіонів країни, підвищення соціально-екологічної ефективності функціонування суб'єктів господарювання та вирішення екологічних проблем.

Залежно від особливостей запровадження проектних рішень, спрямованих на забезпечення екологічної безпеки, екобезпечні інновації можна поділити на групи: техніко-технологічні, організаційні, соціальні. Елементами техніко-технологічних інновацій є: оновлення виробничих процесів (технологічних схем) з метою виробництва екологічно чистої продукції; модернізація очисних споруд з метою зменшення викидів (скидів) у навколишнє середовище; запровадження ресурсозберігаючих технологій з метою забезпечення маловідходності та використання вторинної сировини. Техніко-технологічна група екобезпечних інновацій, котрі впроваджуються у виробничі процеси, суттєво впливає на якість продукції, на істотне скорочення відходів. При цьому вони визначаються економічно ефективними та екологічно доцільними.

До організаційних інновацій, спрямованих на забезпечення екологічної безпеки, віднесемо усі управлінські рішення, прийняті із врахуванням принципу екологізації, тобто організація екологічного підприємництва, запровадження в практику господарювання міжнародних стандартів системи екологічного менеджменту, екологічного аудиту, екологічного маркетингу; нових методів та форм організації діяльності підприємств, сприяючих запобіганню екологічної небезпеки.

Соціальна група екобезпечних інновацій охоплює різні форми активізації творчої активності в напрямку екологізації виробництва та споживання; мотивацію інноваційної діяльності в напрямку забезпечення екобезпечного розвитку регіону; екологічне навчання.

Слід зазначити, що екобезпечний розвиток регіону передбачає отримання економічного та екологічного ефектів одночасно, оскільки в його основі закладено врахування ресурсних обмежень та запобігання екологічних навантажень, що у сукупності сприяє підвищенню якості життя в регіоні.

Існують труднощі, які виникають на етапі розроблення екологічних інновацій. Вони полягають у тому, що:

- складно визначити навантаження, яке чинять виробництво та продукція на довкілля;
- навряд чи можна передбачити рамкові умови майбутньої утилізації відходів;
- мають місце зростання кількості інновацій і скорочення часу їх впровадження;
- термін служби продукту зменшується, що суперечить екологічним цілям, тобто цілям тривалого терміну використання, ресурсозбереження і екологічно прийнятної утилізації відходів [1, с. 270.].

Управління екологічними інноваціями фактично здійснюється паралельно з управлінням діючим традиційним виробництвом, оскільки інноваційні процеси спрямовані на створення і впровадження нових технологічних процесів, використання ресурсозберігаючої техніки та випуск екологічно чистих товарів.

Природним шляхом подолання протиріч між економічним зростанням (у руслі концепції інноваційного прориву) і забезпеченням екологічної безпеки (у руслі концепції екологічно збалансованого стійкого розвитку) є створення і впровадження екологічних інновацій. Однак, як свідчить практика, частка екологічних інновацій у їх загальних обсягах є незначною, що у поєднанні з низьким рівнем інноваційної активності вітчизняної економіки не дає змоги задіяти переваги даного шляху розвитку. Причинами цього є: відсутність

належної мотивації створення і споживання екологічних інновацій; складнощі орієнтації виробництва і збуту на задоволення нечітко визначених екологічних потреб споживачів, особливо, якщо вони мають латентний характер; складнощі оцінки ринкових перспектив екологічних інновацій; низька ефективність стратегій їх просування на ринок, нераціональне застосування комунікаційних інструментів [4].

Якість довкілля стає однією із основних складових якості життя людей у різних регіонах, країнах, природно-кліматичних умовах тощо. Тому запровадження систем менеджменту якості та систем екологічного менеджменту поступово стає вигідним із економічної точки зору.

Загалом, екобезпечний розвиток є багатостороннім процесом, який охоплює екологізацію матеріально-технічної бази, проведення екологоорієнтовної модернізації механізмів господарювання, створення відповідної інституційно-правової бази, а його реалізація можлива лише за умови запровадження комплексу заходів адміністративного, організаційного, техніко-технологічного, фінансового, соціально-психологічного та юридичного характеру на рівнях держави, регіону, різноманітних суб'єктів господарювання.

Таким чином, одним із шляхів розв'язання протиріч між економічним зростанням і забезпеченням екологічної безпеки слід вважати орієнтацію на інноваційний екобезпечний розвиток регіону як сукупність умов, ресурсів і заходів, необхідних для здійснення інноваційного процесу, що сприятиме збільшенню обсягів виробництва екологічно чистої продукції, раціональному використанню природних ресурсів, запровадженню екобезпечних інновацій, розвитку ринку екологічних товарів та послуг, що, в свою чергу, сприятиме зменшенню рівня забруднення довкілля.

Література

1. Белякова О. В. Екологічні інновації – шлях розвитку ринку екологічно чистих товарів / О.В. Белякова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 268-272.
2. Бондаренко С. А. Організаційно-економічний механізм формування і функціонування ринку екологічних інновацій / С. А. Бондаренко // Економічні інновації. 2014. № 58. – С. 28–38.
3. Грановська Л. М. Екологічні інновації як елемент природокористування / Л. М. Грановська, О.С. Морозова // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 25-26 вересня 2014 року. – Суми : ТОВ «ДД «Папірус», 2014. - С. 212-216.
4. Ілляшенко С.М. Впровадження екологічних інновацій як передумова переходу вітчизняної економіки на екологічно-збалансований інноваційний розвиток: проблеми і перспективи / С. М. Ілляшенко // [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/17377/1/2011_13.pdf.
5. Мартієнко А.І. Екологічні інновації в регіональній інноваційній системі / А.І. Мартієнко, С.А. Бондаренко // Ефективна економіка. 2015. № 8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4232>.
6. Приходько І. В. Підходи до трактування сутності поняття «еко-інновації» / І. В. Приходько. // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15174109416012.pdf>

ОСОБЛИВОСТІ ТА УМОВИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

РИБАК Г. І., ст. викл.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Центральною проблемою та кінцевою метою соціально-економічного розвитку держави і її регіонів є підвищення якості життя своїх громадян. В умовах реформування національної економіки проблема підвищення якості життя населення та подолання її значної регіональної диференціації стає дедалі гострішою для України.

Передумови для забезпечення якості життя населення регіонів України пов'язані переважно із соціально-економічним станом місцевості. Будь-який регіон має притаманні йому особливості розташування, наявність та використання природних ресурсів, специфіку соціально-економічного розвитку, проблеми та цілі екологічної політики. Розроблені сучасні методики оцінювання розвитку регіональних соціально-економічних систем переважно акцентують увагу на дослідженні економічного розвитку, меншою мірою – якості життя населення.

Зазвичай, якість життя населення на регіональному рівні залежить від певних факторів, які впливають на ефективність управління економічними процесами та соціальною сферою регіону.

Регіональну парадигму якості життя можна представити як сукупність знань, вмінь, цінностей, переконань та можливостей особистості, що виступають як фактори розвитку людини з урахуванням регіональних особливостей. Сьогодні розглядається багато методик щодо оцінки якості життя населення на регіональному рівні, але більше уваги приділяється оцінці рівня та якості життя населення за наступними компонентами:

- довгострокові цінності (довге життя, відтворення, здоров'я, родина, духовні цінності, багатство, соціальний захист, культура);
 - поточні потреби (споживання, житло, безпека);
 - середовище проживання (повітря, вода, промислові відходи);
- соціальна інфраструктура (охорона здоров'я, оздоровлення і відпочинок, освіта, товари та послуги) [1].

Регіони України значно різняться за компонентами рівня економічного та людського розвитку. Диференціація ще посилилася останнім часом з багатьох причин: регіони з різною структурою економіки по-різному адаптуються до нових умов господарювання. І як наслідок, міжрегіональні відмінності є відображенням диференційованості між економічною та соціальною складовими. Окрім того регіональна диференціація в Україні досить складна, ніж стереотипований поділ на Західну та Східну Україну. Адже неможливо не брати до уваги існування ще двох великих регіонів – Центру та Півдня.

В Україні структура економіки така, що, у порівнянні з іншими країнами (наприклад, з Польщею), існує незначна частка й роль в економіці дрібного й середнього бізнесу й величезна роль великого бізнесу. Великий бізнес відіграє значну роль не тільки в економіці, але й у політиці країни. Для країни характерно глибоке взаємопроникнення економічної й політичної сфери суспільства.

Для аналізу рівня якості життя населення у регіональному розрізі цікавими є показники, що були запропоновані експертами незалежної екологічної організації вашингтонського «Комітету з кризи населення». У них були враховані такі регіональні фактори, як стан житлового фонду, освіти, суспільної безпеки, рівень міського шуму. Джерелом інформації для розрахунку рейтингу якості життя служать дані регіональних комітетів зі статистики [2].

В Україні досить часто для визначення якості життя використовують індекс людського розвитку. Але механічне застосування методики ПРООН неможливе для застосування в Україні. Тому Держкомстат разом із Інститутом демографії та соціальних досліджень НАН України розробили методику, адаптовану до національних умов, передусім до національної

статистичної бази. Для його розрахунку використовується 9 показників: демографічна ситуація, ринок праці, матеріальний добробут населення, умови проживання населення, стан здоров'я населення і стан системи охорони здоров'я, освіта, соціальне середовище, фінансування людського розвитку, екологічна ситуація. Найсильніший вплив на формування індексу людського розвитку щодо визначення місця кожного регіону чинять матеріальний добробут населення, рівень освіти, умови проживання. Найменш помітною є дія розвитку ринку праці.

Також в Україні на регіональному рівні застосовується методика розрахунку рівня якості життя населення, розробниками якої є М. Кизим, В. Пономаренко та ін. [3]. Вони пропонують систему показників, яка включає ієрархію компонент (комплексних показників), деякі автори називають їх індикаторами, з їх елементами (частковими показниками), або ознаками, за якою проводиться дослідження.

Якість життя населення відрізняється в країнах і регіонах, не лише від наявних на їх території запасів обмежених виробничих ресурсів, а й від якості здійснюваної тут державної (регіональної) політики чи приналежності людини до певного класу, або від самої людини. Тому спектр чинників, що впливають на якість життя населення, є значно ширшим, ніж запропоновані.

Якість життя людей визначається двома основними факторами: по-перше, тими умовами, які створила держава для реалізації можливостей людини; по-друге, готовністю й здатністю самих людей використовувати ці можливості. Таким чином, реальна якість життя – це спільна справа держави і людини.

Зазвичай, оцінка якості життя залежить як від економічних характеристик регіону, так і від загальної задоволеності життям, роботою, рівнем медичного обслуговування, екологічними умовами, тощо. Проведені дослідження показали, що за умов соціально-економічної нестабільності формування якості життя населення потребує істотної модернізації, насамперед у частині визначення напрямів і конкретних шляхів диверсифікації основних джерел формування моральної задоволеності та доходів населення.

Список використаних джерел:

1. Вимірювання якості життя в Україні : аналітична доповідь / Е. М. Лібанова, О. М. Гладун, Л. С. Лісогор та ін. Київ, 2013. 48 с.
2. Рибак Г. І. Фактори подолання регіональної диференціації якості життя населення в Україні [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 11. С. 587–592. URL: <http://global-national.in.ua/issue-11-2016>
3. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року : монографія / А. Б. Аваков, В. С. Пономаренко, В. М. Бабаєв, М. О. Кизим. Харків : ІНЖЕК, 2008. 352 с.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОБЕЗПЕЧНОГО РОЗВИТКУ

СКОРОХОД І., канд. екон. наук, доц.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

Проблеми управління процесами забезпечення екобезпечного розвитку регіонів України в умовах поглиблення процесів європейської інтеграції є актуальними з точки зору подолання протиріч між економічним зростанням та забезпечення екологічної безпеки на шляху досягнення перспектив сталого розвитку регіонів. Їх розв'язання потребує нових підходів до розвитку інноваційного підприємництва, інноваційної інфраструктури в регіоні, серед яких – запровадження екологічних інновацій.

Сьогодні інтеграційні процеси, що відбуваються у Європі, дають можливість органам місцевого самоврядування працювати за новими управлінськими стандартами екологічній сфері та використовувати сучасні інструменти задля власного розвитку. Серед них визначають три найбільш інноваційних та результативних – транскордонне співробітництво, міжнародна технічна допомога та твінінг. В свою чергу, транскордонне співробітництво прискорює процеси наближення рівня розвитку екологічних інновацій до середньоєвропейського рівня, а також сприяє вільному перетину державних кордонів особам, товарам і капіталам.

Міжнародна технічна допомога – це ресурси та послуги, що відповідно до міжнародних договорів надаються донорами на безоплатній та безповоротній основі, з метою підтримки України. Твінінг загалом використовується для опису рівноправного співробітництва, це інструмент інституціональної розбудови і нова форма безпосереднього технічного співробітництва між органами влади держав-членів ЄС та країн-бенефіціарів. Його метою є допомагати країнам-бенефіціарам покращувати та підсилювати адміністративне функціонування органів державної влади, їх структуру, людські ресурси, управлінський потенціал, що має сприяти адаптації до норм європейського законодавства. [2].

З метою наближення до європейських принципів управління інноваційною діяльністю варто врахувати, що у Європейському Союзі застосовується досить розгалужена система джерел фінансування науки та інновацій. У той же час, в Україні фактично можна регулювати розподіл тільки бюджетних витрат, які йдуть головним чином на так зване базове фінансування. Але те, що повинне б доповнювати базове фінансування, в Україні жодним чином не регулюється та не стимулюється. Крім того, для європейської системи фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт характерна диверсифікованість частки обсягів фінансування шляхом субсидування, як за розміром підприємств та організацій, так і за напрямками діяльності [1].

У сучасних умовах європейських країнах досить активно розвивається екологічне підприємництво, основна діяльність якого полягає у виробництві товарів, здійсненні робіт і послуг, спрямованих на попередження шкоди навколишньому середовищу і здоров'ю людей. Воно включає всі види виробничо-комерційної, посередницької, консультативної, науково-дослідної діяльності, безпосередньо пов'язані з вирішенням тих чи інших екологічних проблем.

У країнах ЄС існує більше 10 тис. фірм, що належать до сфери екологічного підприємництва. Загальний обсяг їх продажів перевищує 40 млрд. євро на рік. Спостерігається зростання чисельності фірм, що спеціалізуються на консультативному обслуговуванні з питань екології, компаній з утилізації відходів [4].

Оскільки більшість країн перейшли на екологічно збалансований розвиток, то попит на екологічні товари та послуги зростає. Зокрема, за період 2010-2016 рр. обсяг ринку збільшився в два рази і на початок 2017 року склав 386 млрд. дол. США. Основними експортерами екологічних товарів та послуг на світовому ринку є США, Китай, Канада, Японія та країни-члени ЄС. До регіональних ринків екологічних товарів та послуг африканських країн, Азії та країн Близького Сходу обсяг експорту товарів з Китаю зріс у два рази, а до країн НАФТА та Латинської Америки – в тричі [8]. Щодо впровадження екологічних інновацій в європейських країнах, то першість тримають Великобританія, Німеччина та Нідерланди, що вказує на наявний потужний винахідницький та інноваційний потенціал.

За даними Євростату у 2016 році виробництво EGS-сектору становило 0,4% (Фінляндія), 1,3% (Іспанія), 7,5% (Швеція), 11,5% (Австрія) від ВВП країни. Найвищий показник можна пояснити повнотою австрійської даних, найнижчий – обмеженими фінськими даними (тільки виробництво відновлюваних джерел енергії та енергозберігаючої діяльності) [5].

За структурою європейський ринок екологічних інновацій складається з інвестиційних товарів (54 млрд євро) та послуг (129 млрд євро), включаючи некомерційні послуги. На ринковий сектор управління ефективним використанням ресурсів припадає 56 млрд євро, а

поточний оборот ринку альтернативних поновлюваних енергетичних ресурсів та відповідного устаткування становить 5 млрд євро на рік [9].

Виходячи із загальносвітових тенденцій, перспективними ринками екологічних інноваційних товарів є:

- виробництво та накопичення енергії;
- енергозбереження;
- економне використання сировини та матеріалів;
- екологічність транспорту;
- раціональне використання водних ресурсів;
- біопластмаси та полімери;
- сонячне охолодження [3].

На розвиток ринку екологічних інновацій значний вплив здійснюють директиви Європейського Союзу, зокрема, директива про викиди теплоелектростанціями двоокису сірки, оксидів азоту та пилу. Вони орієнтують виробників екологічної техніки на розроблення апаратів для моніторингу мікродомішок. Західноєвропейські фірми, що займаються екологічним бізнесом, успішно використовують сучасні тенденції в природоохоронній політиці для збільшення своїх прибутків. Зазначимо, що для невеликих європейських країн, зважаючи на їх масштаби і високий рівень життя, «чисті технології» є більш доступними.

Значну роль у вирішенні екологічних проблем у ЄС відіграють загальноєвропейські природоохоронні інституції. Це обумовлено їх відносною свободою від повсякденних проблем, притаманних кожній державі-членові, та правом ініціативи щодо гармонізації законодавства в екологічній сфері.

Ринок екологічних інновацій в країнах ЄС тісно пов'язаний з формуванням промислових кластерів, які створюються з метою сприяння обміну інформацією та досвідом щодо визначення та застосування спільних рішень до аналогічних екологічних, технічних та організаційних проблем. Цей підхід довів свою ефективність в Німеччині, Іспанії, Данії, Швеції, Італії та показав реальну ефективність у забезпеченні дотримання екологічних норм малих і середніх підприємств.

Кластери є типовими для промислової структури багатьох країн-членів ЄС. В Заключному звіті Експортної Групи Європейської Комісії з питань промислових кластерів та мереж кластери визначаються як групи незалежних компаній та пов'язаних з ними установ, які співпрацюють і конкурують та географічно сконцентровані в одному або декількох регіонах [6]. Хоча, на нашу думку, кластер може мати глобальне розширення, спеціалізуючись в певній галузі, бути пов'язаним спільними технологіями, навичками, науковими обґрунтуваннями або традиціями. Кластерний підхід заснований на створенні мережі малих і середніх підприємств, спільного використання ресурсів, інноваційного розвитку та обміну знаннями. Даний підхід дає можливість вирішити місцеві екологічні проблеми і покращити екологічні показники як у компаніях, так і в регіоні [7].

Таким чином, дослідження європейського досвіду щодо інноваційного забезпечення екобезпечного розвитку сформували чіткі підходи до проблем екологічного підприємництва, запровадженню екологічних інновацій та розвитку ринку екологічних товарів та послуг. Врахування досвіду країн ЄС в питаннях екологізації розвитку регіонів, пристосування його до вітчизняних умов сприятиме в досягненні перспектив інноваційного забезпечення екобезпечного розвитку регіонів України.

Література

1. Європейський досвід керування інноваційною діяльністю для України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://geum.ru/next/art-22661.leaf-8.php>
2. Колодійчук, А. В. Функціональний підхід до дослідження інфраструктури трансферу інновацій в Україні / А. В. Колодійчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2013. – Вип. 40. – С. 135-138.

3. Лесняк О. Проблеми впровадження екологічних інновацій в Україні / О. Лесняк, А. Логвинюк // Наук. конф. 2013. №12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/486>.

4. Умеров Р.Е. Використання зарубіжного досвіду інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу в сучасних умовах українського ринку / Р.Е. Умеров // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 96–105.

5. EGSS production, % of GDP, by type of activity (market, non market, ancillary), latest available year // [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/eurostat/nui/show.do?dataset=env_ac_egss2&lang=en.

6. European Commission (2009). Regulation (Ec) No 1221/2009 of the European Parliament and of the Council of November 25, 2009 of the voluntary participation by organizations in a Community eco-management and audit scheme (EMAS), repealing Regulation (EC) No 761/2001 and Commission Decisions 2001/681/EC and 2006/193/EC // [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.eur-lex.europa.eu/LexUriServ>.

7. Hillary R. (2004). Environmental management systems and the smaller enterprise, *Journal of Cleaner Production*, 12, pp. 763-777.

8. International trade in environmental goods. Report 2017. Losing the environmental goods economy to China // [Electronic resource]. – Access mode: <http://ru.scribd.com/doc/83089538/Wyden-Staff-Report-Losing-the-Environmental-Goods-Economy-to-China>.

9. Kemp R. (2014). Background report about strategies for eco-innovation. 82 p.

УДК 332.1

МОНІТОРИНГ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В РЕГІОНІ

ФІЛОНЕНКО С. В., здобувач

Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова

Узагальнення наукової та навчальної літератури дозволяє зазначити, що спеціальні розробки з проведення промислового моніторингу відсутні, внаслідок чого, шляхом доопрацювання існуючих положень можна виділити основні принципи організації регіонального моніторингу у промисловості.

Цілеспрямованість – провідний принцип. Цей принцип передбачає, що вся система моніторингу повинна бути орієнтована на вирішення конкретних управлінських завдань, що дозволяє оптимізувати збір і обробку інформації, вберегти від непотрібної інформаційної надлишковості.

Реалізація принципу системності при організації регіонального моніторингу у промисловості орієнтує на розгляд регіону як підсистеми більш великої територіальної суспільної системи, на дослідження його зв'язків з іншими територіальними ланками.

Комплексність. Моніторингові спостереження повинні охоплювати всі складові компоненти ситуації в промисловості у взаємозв'язку та взаємозумовленості і, в кінцевому рахунку, давати узагальнені, інтегральні оцінки.

Проблемність. Проведення пріоритетних моніторингових досліджень з урахуванням гостроти проблем у промисловості в часі і в просторі.

Динамічність. Регіональна ситуація в промисловості повинна відслідковуватися із стандартного набору індикаторів, який у зв'язку зі зміною параметрів ситуації в промисловості у часі може коригуватися і розширюватися.

Перспективність. Моніторинг повинен бути націлений на поетапне вирішення не тільки оперативних, але і стратегічних завдань промислової політики.

Економічна ефективність. Цей принцип означає необхідність одержання можливо більш

повної і достовірної інформації з найменшими витратами.

Серед інших принципів промислового моніторингу необхідно зазначити: регулярність спостереження за об'єктами; вимірність показників, використовуваних для оцінки параметрів об'єктів; порівнянність застосовуваних показників.

Зрозуміло, при організації моніторингу необхідно дотримання вимог до інформації, використовуваної в сфері управління. Мова йде про її повноту, достовірність, своєчасність, репрезентативність і т. д.

При організації системи регіонального моніторингу у промисловості важливе місце займає питання про вибір найбільш важливих напрямків моніторингу, на основі даних якого органи регіонального управління могли б приймати науково обґрунтовані рішення.

До числа пріоритетних напрямів регіонального моніторингу у промисловості слід віднести моніторинг: конкурентоспроможної ситуації; використання ресурсів; забруднення навколишнього середовища; ефективності виробництва; податкової заборгованості; фінансового стану; ситуації на зовнішньому ринку; фінансово-економічної ситуації; зовнішньоекономічної ситуації; інституційної ситуації; соціальної та економічно-політична ситуації [1, с. 54].

Реалізація зазначених вище напрямів моніторингу передбачає його організаційне, інформаційне, програмно-технічне, правове та фінансове забезпечення.

Для організаційного забезпечення регіонального моніторингу ситуації у промисловості необхідно покласти функцію його проведення на департамент, що займається питаннями розвитку промисловості, шляхом внесення змін і доповнень у чинні нормативно-правові акти.

Інформаційний фонд моніторингу в промисловості повинен представляти собою систематизовані багаторічні дані про ситуацію в промисловості, що складається в регіоні в розрізі основних напрямків моніторингу, нормативно-довідкові матеріали, зведені статистичні в реєстри і бази даних, дані перевірок державними органами контролю. Функціонування системи регіонального моніторингу у промисловості має забезпечуватися відповідною правовою основою, що затверджена спеціальним положенням.

Фінансове забезпечення розробки та підтримки в працездатному стані системи регіонального моніторингу у промисловості повинні забезпечувати, в основному, органи регіонального управління за рахунок бюджетних коштів, а також за рахунок коштів замовників.

При створенні системи інформаційного забезпечення моніторингу в промисловості, що дозволяє контролювати динаміку регіональної ситуації в промисловості, слід виконувати ряд правил:

- 1) Інформація та система її подання повинні містити не більше даних і повідомлень, ніж необхідно для отримання достовірної картини регіональної ситуації в промисловості;
- 2) Звіти і збір даних повинні бути своєчасними з певною періодичністю.
- 3) Інформація повинна надаватися за встановленими формами;
- 4) Інформація і системи звітності повинні бути орієнтовані на своєчасне (раннє) попередження небажаних подій.

Значною мірою інформаційна база моніторингу може формуватися на основі даних державної та відомчої статистичної звітності. При цьому необхідно врахувати наступні моменти: по-перше, використовувані статистичні індикатори не враховують цілого ряду процесів, що протікають у промисловій сфері; по-друге, часто період збирання статистичної інформації не відповідає динаміці зміни промислової ситуації – в результаті несвоєчасність управлінської інформації не дозволяє приймати відповідні ефективні рішення; по-третє, дуже часто статистична інформація виявляється несвоєчасною, тобто вже такою, що невірно відображає швидкоплинні зміни, через значний часовий лаг, потрібний для обробки статистичних даних, це доводить, що достовірною інформацією про стан промислового потенціалу індустрії не має навіть держава [2, с. 308].

Тому при формуванні інформаційної бази регіонального моніторингу у промисловості, не

можна орієнтуватися тільки на використання даних статистичної звітності. Таким чином, інформаційною основою регіонального моніторингу у промисловості можуть служити:

- 1) дані державної та відомчої статистичної звітності;
- 2) бази даних органів державної влади та місцевого самоврядування, установ і організацій, у тому числі міжнародних;
- 3) спеціалізовані бази даних спостереження за станом здоров'я і фізичного розвитку населення, забезпечення санітарно-епідеміологічного благополуччя і середовища проживання людини тощо, ведення яких здійснюється міністерствами і відомствами України, і підвідомчими їм організаціями і установами в регіонах;
- 4) дані державної та відомчої статистичної звітності;
- 5) дані соціологічних опитувань населення;
- 6) матеріали обстежень, програм, проектів;
- 7) матеріали засобів масової інформації; і т. п. [3, с. 128].

Одним з найважливіших питань, пов'язаних з організацією моніторингу промислової сфери регіональних і муніципальних утворень, є питання забезпечення інформаційної безпеки даних моніторингу.

Вирішення проблеми забезпечення інформаційної безпеки моніторингу повинна носити комплексний характер і враховувати законодавчо-правовий, організаційний та технічний аспекти.

Правове забезпечення формування системи моніторингу безпеки перебуває в рамках, обумовлених сучасним законодавством України і нормативно-правовими актами в цій галузі. Особливе місце в системі безпеки інформації моніторингу в промисловості займають питання правового регулювання захисту персональних даних.

Організаційне забезпечення інформаційної безпеки – це регламентація діяльності та взаємовідносин виконавців на нормативно-правовій основі таким чином, що розголошення, витік і несанкціонований доступ до конфіденційної інформації стають неможливими або істотно знижені за допомогою проведення організаційних заходів.

У кожному конкретному випадку організаційні заходи мають специфічну форму і зміст, спрямовані на забезпечення безпеки інформації в даних умовах. Технічні методи захисту інформації поділяються на апаратні, програмні та апаратно-програмні.

Слід зазначити, що найбільший ефект у справі забезпечення інформаційної безпеки можливий тільки при комплексному підході, тобто поєднанні організаційних та технічних методів захисту інформації.

Оцінка результативності регіональної промислової політики повинна здійснюватися з використанням системи статистичних і соціологічних показників, що включає поряд з приватними інтегральні показники, що узагальнюють об'єктивні та суб'єктивні компоненти соціальної ситуації.

Необхідна для оцінки результативності промислової політики інформаційно-аналітична база формується завдяки постійно діючому регіональному моніторингу у промисловості, який повинен спиратися на репрезентативну муніципальну і територіальну вибірку [4, с. 224]. Моніторинг дає можливість оцінити основні параметри регіональної ситуації в промисловості й ефективність промислової політики як з об'єктивної сторони – з використанням статистичних показників, наданих статистичними органами, обласними та муніципальними структурами, так і з суб'єктивної точки зору – з використанням даних соціологічних опитувань.

Моніторинг реалізації промислової політики формується з постановки мети моніторингу, завдань системних принципів моніторингу ефективності регіональної промислової політики, визначення меж і компонентів та паспортизації підприємств, аналізу і контролю параметрів стану компонентів моніторингу.

Дані моніторингу дозволяють виявити проблеми, пов'язані з реалізацією промислової політики і внести своєчасні корективи у способи і методи її здійснення.

Список літератури

1. Галіцин В. К. Системи моніторингу : монографія / В. К. Галіцин. –К. : КНЕУ, 2000. – 231 с.
2. Круглова О. А. Системний підхід до організації моніторингу на підприємстві / О. А. Круглова, В. О. Козуб // Бізнесінформ. – № 9. – 2014. – С. 307-311.
3. Пельтек Л. В. Розвиток регіональної промислової політики держави : теорія, методологія, механізми : монограф. / Л. В. Пельтек. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 268 с.
4. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монограф. / Ю.В. Кіндзерський; НАН України, ДУ «Ін-т екон. Та прогноз. НАН України». – К., 2013. – 536 с.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКІВ ПРАЦІ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄВРОСОЮЗУ

ЦИМБАЛЮК І. О., канд. екон. наук, доц., УНІГА О. В., здобувач
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

Ринок праці є основоположним елементом ринкового механізму, який забезпечує взаємодію між попитом та пропозицією робочої сили.

З огляду на вище зазначене, наукове і практичне значення мають питання теоретико-методологічного обґрунтування концептуальних засад розвитку та регулювання регіональних ринків праці України в контексті євроінтеграційних процесів, потенційного входження України в єдиний європейський ринок праці.

Дослідження регіональних ринків праці України дозволило ідентифікувати наявність значної розбіжності між попитом на робочу силу та її пропозицією. Згідно даних, наведених офіційною статистикою, у 2016 році кількість зареєстрованих безробітних в рази перевищує обсяг заявлених вакантних місць (рис. 1).

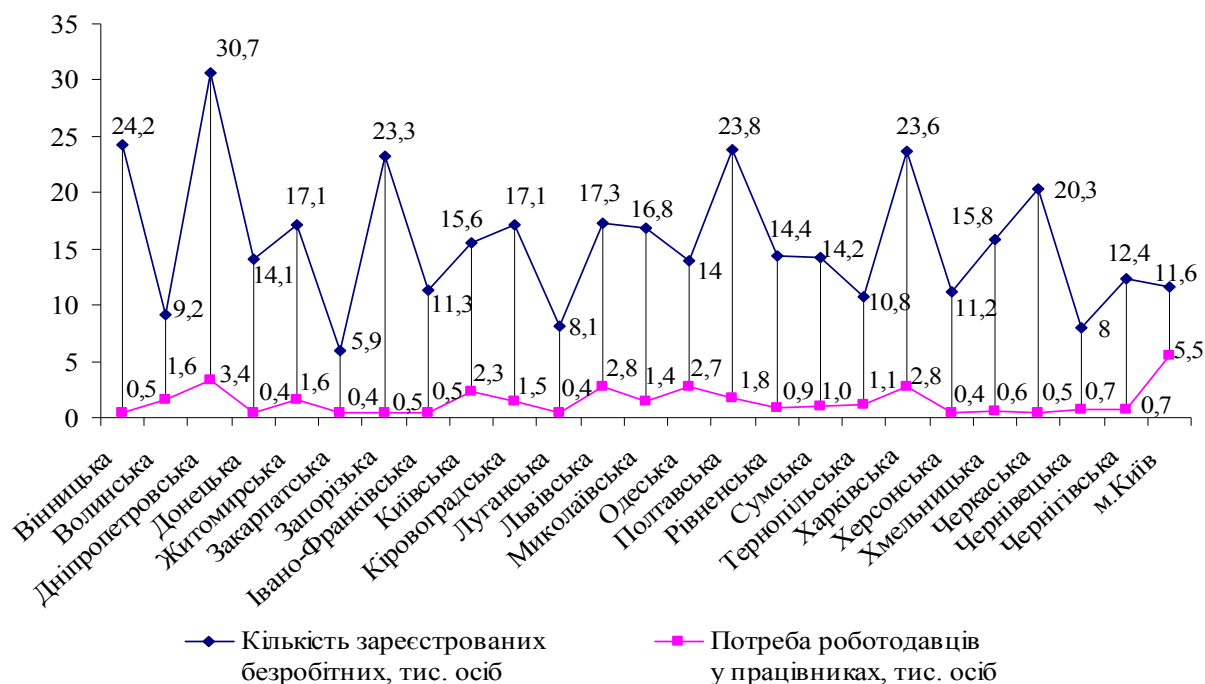


Рис.1. Диспропорція між попитом на робочу силу та її пропозицією у регіонах України у 2016 р.

* Джерело: складено автором за даними [1]

Виявлена диспропорція є фактором, що обмежує як перспективи працевлаштування безробітних, так і задоволення потреб роботодавців у працівниках необхідної професії та кваліфікації.

Серед заходів регулювання ринку праці, що здійснюються в Україні, можна виділити створення додаткових робочих місць, а також підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації безробітних відповідно до тих професій, які потребує ринок. Зокрема, організація оплачуваних громадських робіт, які забезпечують тимчасову зайнятість, є одним із напрямів підвищення збалансованості між попитом і пропозицією на ринку праці.

Негативним явищем вітчизняного ринку праці є вимушена неповна зайнятість населення, яка не лише викривлює реальні показники безробіття, але й є причиною зниження ефективності використання людського ресурсу. Неповна зайнятість набуває форми вимушених відпусток працівників без збереження заробітної плати або переведення їх з економічних причин на неповний робочий день.

Важливим елементом ринку праці є її ціна, що виражається показниками рівня заробітної плати в країні та її регіонах. Проблема низької вартості праці в Україні, що існує на сьогодні, спричиняє додатковий негативний вплив на кон'юнктуру ринку праці, зростання кількості економічно неактивного населення, посилення міграційних процесів та зубожіння населення.

Загальними тенденціями розвитку регіональних ринків праці України можна виділити згортання ринку найманої праці, перевищення пропозиції праці над її попитом, структурна незбалансованість, слабка роль і цінового механізму (заробітної плати), і держави в ефективному використанні та розвитку праці, економіки.

Вивчення та врахування досвіду країн ЄС щодо вирішення питань регулювання процесів зайнятості, безробіття та рівня заробітних плат, вважаємо, є важливою умовою ефективного розвитку регіональних ринків праці України.

За останні роки європейський ринок праці суттєво змінився, про що свідчать показники чисельності робочої сили, зайнятості, безробіття, рівня освіченості серед молоді та інших. Середній рівень безробіття (у відсотках до економічно активного населення) в країнах Євросоюзу у 2016 році становив 8,6%, тоді як в Україні цей показник становив 9,5%. З 28 країн – членів Євросоюзу лише у восьми рівень безробіття був вищий від середнього по Україні, а найнижчий рівень був відзначений у Чеській республіці та склав лише 4,0%. Визначена ситуація, на нашу думку, спонукатиме подальше зростання трудової міграції з України, особливо у прикордонних її регіонах, що обумовлюється географічною близькістю, більшою поінформованістю населення щодо умов закордонної зайнятості, спрощенням процедур перетину кордону жителям прикордонних зон тощо.

Сучасні тенденції на ринку праці країн Європейської спільноти відзначаються суттєвою полярністю зміни показників рівня безробіття в розрізі окремих країн. Значні коливання кон'юнктури відбувались на ринках праці країн, що потерпали від економічної кризи. Так у Греції різниця між найвищим і найнижчим рівнем безробіття за період 2006-2016 рр. склала 19,7%, в Іспанії 17,9%, Литві 13,5%, Латвії 13,4%, на ринку праці Кіпру 12,4% та Естонії 12,1%. На противагу цьому у Польщі, Німеччині та Словаччині відбулось підвищення зайнятості. Лідером щодо скорочення рівня безробіття була Польща, де за період 2006-2016 рр. чисельність безробітних скоротилась на 4,2%. Стабільністю відзначались ринки праці Бельгії, Румунії та Австрії, де зміна рівня безробіття не перевищила 2%.

У 2016 р. середньоєвропейський рівень зайнятості досягнув найвищого значення та склав 71,1 %, однак досягнути встановленого Стратегією Євро-2020 як орієнтир рівня 75%, поки що не вдалось. Для порівняння в Україні цей показник становить 64% на рівні Іспанії – країни яка потерпає від впливу економічної кризи та віднесена, згідно наведених вище розрахунків, поряд і з Грецією до групи з найгіршими умовами праці та найвищим у Євросоюзі рівнем безробіття.

Одним із основних елементів ринку праці є її ціна – заробітна плата. У Європейському Союзі станом на 2016 р. найнижча мінімальна заробітна плата була встановлена у Болгарії, у

2016 р. її розмір становив 214,75 євро. Найвище оцінюють працю у Люксембурзі, де мінімальна заробітна плата досягла 1922,96 євро у 2016 р. та 1998,59 євро у 2017 р.

Для порівняння в Україні мінімальна зарплата на 01.01.2016 р. становила 1378 грн. або близько 50 євро. У 1.01.2017 р. урядом було підвищено мінімальний розмір заробітних плат в Україні до рівня 3200 грн., однак відповідно до курсу євро, який діяв на той момент її розмір склав лише 112,59 євро. Відповідно, в Україні мінімальна заробітна плата і надалі лишається вдвічі меншою за мінімальний рівень даного показника у країнах Європейського союзу.

Розглянувши й проаналізувавши певні показники, можна зауважити, що ринок праці Європейського Союзу знаходиться не на найвищому рівні. Негативним є немалий рівень безробіття і поряд з тим невисокий відсоток зайнятості, який хоч і зростає, але все ж не є достатнім.

Серед основних причин безробіття на сьогодні можна визначити: економічні кризи, поживлення конкуренції з боку нових індустріальних країн з дешевою робочою силою, насиченості попиту на промислові товари в Європі та перехід економіки ЄС до постіндустріального розвитку [2, с. 133].

Поряд з наведеними факторами скорочення зайнятості викликане демографічними причинами, а саме у країнах ЄС спостерігається досить низький рівень народжуваності, що означає «старіння» робочої сили, значне підвищення її середнього віку. У розширеній Європі набирають чинності тенденції до збільшення диференціації в зарплатах і безробіття. Відповідно, виникає необхідність в альтернативних або компенсаційних стратегіях, таких як субсидування зарплат, пов'язаних з підвищенням кваліфікації, розширенням громадської зайнятості [2].

Визначаючи основні заходи у боротьбі із зменшенням безробіття варто відмітити, що ЄС акцентує на розвитку людських ресурсів, а саме підвищення рівня знань працюючих, створення програм для швидкої перекваліфікації працівників відповідно до вимог ринку праці, організації навчальних тренінгів. Зазначений досвід варто використовувати і при формуванні та реалізації політики зайнятості в Україні.

Найвагомішим інструментом боротьби з безробіттям у країнах – членах ЄС став компроміс між урядом, підприємцями і найманими працівниками: уряд законодавчо закріплює скорочення робочого тижня; підприємці активізують створення нових робочих місць; найманий персонал погоджується на деяке зниження рівня мінімальної заробітної плати [6].

Регулювання спільного європейського ринку праці не носить жорсткого характеру: кожна країна здійснює власні програми зайнятості, на рівні ЄС здійснюється їх координація, вироблення загальноєвропейської стратегії зайнятості та допомога окремим країнам, що недостатньо просуваються на шляху виконання стратегії [4]. Таким чином, проблеми ринку праці вирішуються комплексно, із поєднанням європейських та національних стратегій та механізмів [3].

Слід зазначити, що в основі політики зайнятості Європейського Союзу лежить принцип забезпечення найвищої мобільності його мешканців. Активізація євроінтеграційних процесів в Україні відкриває цілу низку перспектив розвитку прикордонних ринків праці. При формуванні української моделі ринку праці та політики зайнятості слід враховувати можливості розвитку транскордонного співробітництва [5]. Комплексний аналіз ринків праці країн ЄС та визначення їх впливу на прикордонні ринки праці дозволяє узагальнити наступні перспективи: сприяння поступовому зближенню сторін шляхом участі у програмах та агентствах; посилення співробітництва у сфері гармонізації трудового законодавства та здійснити подальші розробку і розвиток піднятого питання. В цих умовах очевидним є факт, що система регулювання ринків праці прикордонних регіонів України потребує трансформації.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики. Ринок праці Зайнятість та безробіття. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Діденко Н. Ринок праці та стратегія зайнятості в ЄС: досвід регулювання та державного управління / Н. Діденко // *Держава і ринок* – 2014. – С. 131 – 137.
3. Дзяд О.В. Ринки праці країн ЄС на шляху всеосяжного зростання / О. В. Дзяд, А. Е.Шило // *Економічний простір*. – 2014. – № 86. –С. 40–49
4. Звонар Й. П. *Активна політика зайнятості в країнах Європейського Союзу та можливості її застосування в Україні* / Й. П. Звонар // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2015. - Вип. 2(1). - С. 145-150. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2015_2\(1\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2015_2(1)_27)
5. Павліха Н. Транскордонне співробітництво і міжрегіональна інтеграція як чинники сталого просторового розвитку регіону / Наталя Павліха, Ірина Скороход [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/en_re/2008_5_3/zbirnuk_RE_3_79.pdf
6. Павлюк Т.І. Ринок праці в Європейському Союзі / Т.І. Павлюк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №.8. – С.872-875.

МІСЦЕ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

ЧУБАРЬ О. Г., канд. екон. наук, доц.

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Упродовж 2015-поч. 2018 років в Україні створено 710 об'єднаних територіальних громад (ОТГ), з них 45 очікує рішення ЦВК про призначення перших виборів [1]. В цих новоутворених адміністративних одиницях проживає 6,1 млн. мешканців (14,4 % від загальної кількості населення України). Відповідно залишаються необ'єднаними 7902 територіальні громади, або 70,5% від загальної кількості рад базового рівня.

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України здійснює постійний моніторинг процесу децентралізації влади та реформи місцевого самоврядування, а також визначає рейтинг областей країни щодо формування ОТГ за 12-ма індикаторами. Перше місце в рейтингу станом на початок 2018 року посідають дві області: Житомирська та Хмельницька області, в яких вже об'єднались більше половини кількості громад (табл. 1).

Таблиця 1 Основні параметри рейтингу областей України щодо формування ОТГ (період 2015-поч.2018рр.) [1]

№	Область	Параметр 1. Кількість ОТГ, од.	Параметр 2. Площа ОТГ, кв.км (у % до площі регіону)	Параметр 3. Терит. громади, що об'єдналися, од. (у % до заг. к-ті громад)	Параметр 4. Кількість ОТГ з кількістю жителів менше 5 тис. осіб	Параметр 5. ОТГ в планах, затвердж. Урядом, од.	Загальне місце за параметра ми 1-5
1	Житомирська	46	16653 (55,8)	348 (55,2)	16	55	1
2	Хмельницька	41	11027 (53,4)	329 (54,4)	10	46	1
Карпатський регіон							
1	Закарпатська	6	616 (4,8)	20 (5,9)	0	0	23
2	Івано-Франківська	25	2418 (17,4)	111 (21,5)	3	58	11
3	Львівська	35	3832 (17,6)	137 (19,3)	11	72	15
4	Чернівецька	28	3149 (38,9)	100 (36,9)	6	34	9
	Всього по Україні	710	173921 (30,2)	3313 (29,5)	254	1172	-

Серед областей Карпатського регіону найбільш інтенсивно децентралізаційні процеси розвиваються в Чернівецькій області – вона в загальноукраїнському рейтингу посідає 9-те місце. Повільнішою є ця активність в Івано-Франківській (11-те місце в рейтингу) та Львівській областях (15-те місце).

В зазначеному рейтингу Закарпатська область посідає останнє – 23-тє - місце (табл. 1). На Закарпатті створено тільки 6 ОТГ, проте всі вони є достатньо великими за кількістю жителів (не менше 5 тис. осіб), на відміну від інших областей Карпатського регіону та країни в цілому. Слід зазначити, що Закарпаття залишається єдиним регіоном України, по якому не затверджений перспективний план формування об'єднаних територіальних громад. Даний факт виступає певним гальмуючим компонентом, а також засвідчує відсутність визначеної позиції в питаннях формування ОТГ на рівні регіональних органів влади.

Загалом шість новостворених ОТГ Закарпатської області займають площу в 616 кв.м., що складає 4,8% від загальної площі території області (табл. 1 - 2).

В області створено три сільські та три міські ОТГ, кількість мешканців у яких коливається від 7494 осіб в Баранинській сільській ОТГ до 19544 осіб в Тячівській міській ОТГ. Загалом на територіях цих ОТГ мешкає 71544 жителя, або 5,7% від загальної кількості мешканців (1255721 осіб) (табл.2). Тобто, як за охопленням території, так і за кількістю мешканців процес створення громад є повільним і неефективним

Таблиця 2 Загальна характеристика ОТГ в Закарпатській області станом на поч. 2018р. [2]

№	Назва ОТГ	Дата перших виборів	Кількість рад, що об'єднались	Площа ОТГ, кв.м.	Населення, осіб
1	Баранинська сільська	29.10.2017	4	121,534	7494
2	Вільховецька сільська	25.10.2015	3	76,752	12437
3	Іршавська міська	30.04.2017	2	19,5	11845
4	Перечинська міська	30.04.2017	5	144,532	12493
5	Полянська сільська	18.12.2016	3	162,01	7702
6	Тячівська міська	25.10.2015	3	91,346	19573
	Всього по ОТГ області			616,0	71544

На сайті Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України в рубриці *Децентралізація. Области* [2] представлено інформацію про окремих успішних досвід функціонування ОТГ в Закарпатській області. Наприклад, в Полянській ОТГ, окрім вирішення зловбодених проблем з ремонтом доріг, соціальних об'єктів та зведенням греблі, розпочато роботу з підготовки виробництва харчових біодобавок «Родниковий край». Аналогічні гарні приклади успіху, в першу чергу в соціальній та комунальній сферах, є в Тячівській міській громаді, Вільховецькій сільській ОТГ.

Одним із найсуттєвіших, від якого, у великій мірі, залежить успішність функціонування об'єднаних територіальних громад, є фінансовий аспект. Наявність економічно активних суб'єктів підприємницької діяльності, достатня кількість кваліфікованих трудових ресурсів, розвинена промислова та соціальна інфраструктура – все це та багато іншого є основою для успішного розвитку громади [3]. Саме цим і пояснюється достатньо успішна діяльність перших створених ОТГ.

Зростання доходів місцевих бюджетів, в тому числі за рахунок адресної фінансової допомоги новостворюваним ОТГ з Державного бюджету, є одним з найважливіших аргументів на користь добровільного об'єднання та створення ОТГ. За даними Мінрегіонбуду, зростання власних доходів місцевих бюджетів за січень 2018 року порівняно до січня 2017 року в цілому по країні склало 26,3%, а по 665 ОТГ – 59,5%, Крім того, станом на початок 2018 року у порівнянні з 2014 роком у 39 разів зросла державна підтримка на розвиток територіальних громад. Складовими цієї підтримки є: субвенція на соціально-економічний розвиток, кошти Державного фонду регіонального розвитку, субвенція на

інфраструктуру об'єднаних територіальних громад, кошти на будівництво футбольних полів, субвенція на розвиток медицини в сільській місцевості, кошти на підтримку секторальної регіональної політики. Також на 2018 рік передбачена субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання доріг загального користування місцевого значення – в сумі 11,5 млрд. грн. [1].

Проблема фінансової спроможності місцевих громад Закарпатської області виступає важливим фактором ризику та складною перешкодою на шляху створення ОТГ. У дослідженнях науковців регіону акцентується увага на хронічній дотаційності практично всіх місцевих бюджетів області, за винятком двох міст обласного значення [4]. І цей фактор слід визнати однією з найважливіших проблем на шляху добровільного об'єднання громад.

На початку 2018 року до Закарпатської обласної держадміністрації надійшли матеріали щодо створення Великоберезнянської ОТГ. Великоберезнянський район Закарпатської області є дотаційним на 75 % відсотків, а з 25 %, які він заробляє на себе, лівову частку становить податок на прибуток громадян. За 2017 рік до районного бюджету всього надійшло податків на 28067,5 тис.грн. Із них по Великоберезнянській селищній раді – 21544,7 тис.грн., а по Розтоцько-Пастільській сільській раді (до складу якої входять також села Костева Пастіль, Бегендяцька Пастіль і Руський Мочар) – 553,8 тис.грн. У разі створення Великоберезнянської ОТГ на базі Великоберезнянської селищної ради та Розтоцько-Пастільської сільської ради районний бюджет втратить податок на доходи фізичних осіб у сумі 22098,2 тис. грн., тобто фактично 80 % своїх надходжень [5]. Тому виникає закономірне питання – за що район буде утримуватиме комунальні заклади, які не ввійшли в ОТГ? А це 29 закладів культури, 13 дошкільних закладів та об'єкти соціального захисту, в тому числі територіальний центр у с.Люта [5].

На думку керівників області, із складної ситуації щодо створення ОТГ можна вийти двома шляхами – або через внесення зміни до Конституції, або змінивши норми Закону про добровільне об'єднання територіальних громад, який 3-м пунктом 2-ї статті передбачає економічну ефективність та спроможність майбутньої ОТГ. Економічно неспроможні населені пункти, які живуть тільки з дотацій та субвенцій, а також з податків на доходи громадян, мають бути позбавлені можливості створювати ОТГ. Створення ОТГ у бідних високогірних районах може призвести до повного паралічу місцевого самоврядування і виконавчої влади [5].

Підводячи підсумок, можна зазначити, що в Закарпатській області децентралізаційні процеси відбуваються дуже неактивно, і викликано це як об'єктивними причинами (високий рівень дотаційності місцевих бюджетів, низький рівень їх економічної ефективності, недостатнє усвідомлення членами громад та органами влади на місцях переваг і перспектив децентралізації), так і певними суб'єктивними факторами, зокрема, відсутністю узгодженої та збалансованої позиції регіональних органів влади в питаннях подальшої реформи самоврядування та її реалізації в області.

Список літератури

1. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 12 лютого 2018. – [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/02/Monitoring-Detsentraliz-2018.12.02.pdf>.
2. Децентралізація. Закарпатська область. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/areas/0312/gromadu>.
3. Децентралізація. Фінанси. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/finance>
4. Перспективи економічного розвитку територіальних громад Закарпаття в умовах децентралізації влади: монографія / за ред. Мікловди В.П., Слави С.С., Сембера С.В. – Ужгород: Видавництво ПП «Інватор», 2017. - 284с.

5. Москаль: «Створювати ОТГ при дотаційності на 75 відсотків – це шлях до розвалу фінансової, економічної та управлінської системи». Сайт Закарпатської обласної державної адміністрації. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua/novyna/moskal-stvoryuvaty-otg-pry-dotaciynosti-na-75-vidsotkiv-ce-shlyah-do-rozvalu-finansovoyi>

СЕКЦІЯ 8 ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF FOOD ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS

TATYANA KONSTANTINOVA, applicant of the Department of Business Management
Odesa National Academy of Food Technologies

The actuality problem of the chosen topic is due to a large practical the importance of the activities and development of food businesses in Ukraine under the influence of different economical, political, technical factors of the present. Existing tools for assessing the impact of these factors in the overwhelming majority are based on uncertain approaches and do not pay much attention to considering these factors and their impact on the activities and development of the food business.

Recent political and economic actions linked to changes in the theory and practice of the development of the economic market have led food industry professionals to recognize the importance and linkage between problem solving and decision-making skills for the development of food businesses, the development of a strategy and the planning of their activities. Besides, the level of development of food companies is the basis of the formation of the food security system of the country. Insufficient and imperfect solution of the problem of economical, political, technical factors influencing the activity of enterprises of the food industry is relevant for the food industry and the economy of Ukraine as a whole.

The form of strategic analysis is the diagnosis of the key problems of food companies that need urgent attention. After analyzing the surroundings, you can take profit of possibilities and minimize hazards. External surroundings of the organization, partnerships, communities, etc. can be estimated if its spread on those aspects that play a fatefully role in the political, economic, social, technological, environmental, legal and industrial standards. Technological modern usage is new fit to fulfilling new and eldest tasks, as well as solving new and eldest puzzles. This is no needs related to the technical tool of the food business, but may be the result of new factors of idea or organizing activities. To be an effective analysis tool, these environmental factors must be linked to the mission of the food business [1, p. 23]. They may be useful, or, conversely, may complicate the mission. Adoptions solutions are more origin for certain individuals, including managers of food businesses, as these individuals have more nucleus on cultivating the property of their decisions. Less origin solution makers are often able to evaluate the property, but then they should more strongly influence the assessment. Majority of these potential "essential" factors (for example, moral, legal, environmental) tend to form reasons rely on one or more of the four head areas and are not large strategic aspects in their own sense.

The lifestyle of modern civilization gives the problem of socio-political factors of special urgency and acuteness. One of the forms of purposeful, creative, constructive, innovative and, at the same time, responsible human activity is socio-political activity. It is in combination with other factors of a multifaceted human life that it is intended to solve the contradictions and conflicts of the present, to provide the food enterprise with a civilized, humane, balanced economic, ecological, social and cultural relations of existence on the basis of stability. There are many third-party environmental factors that may affect the strategic planning of the food business. The management of the food business must carefully evaluate each of these factors. The main purpose of management is always to make rational decisions for the effective development of the enterprise [2, p.10].

In my opinion, the social, political and technical surrounding is perhaps the least predictable element in the entire business surrounding. A cyclical political situation is developing, as democratic administrations must re-run every several years. This outside business element contains

the impacts of pressure groups, and these pressure groups, in turn, tend to change administration policy. As political systems in another sphere are excellent, political influence is also different. The population of the country democratically chooses a system of open administration. In totalitarian systems, administration power comes from a selected group. Corruption is an obstacle to the economic development of many countries, including Ukraine. Some food businesses not only survive, but also show growth, offering bribes to civil servants. In this case, the success and growth of these food businesses is not based on the price they offer to consumers.

For instance, there are serious diversities in the democratic and oppositional policies of our country. It affects such aspects as taxes and administration expenditures that ultimately influence the economy. A higher level of administration spending often stimulates the economy.

It should be noted that the shortage of political stability in the country influence business operations. This is especially true for food businesses operating internationally (Figure 1).

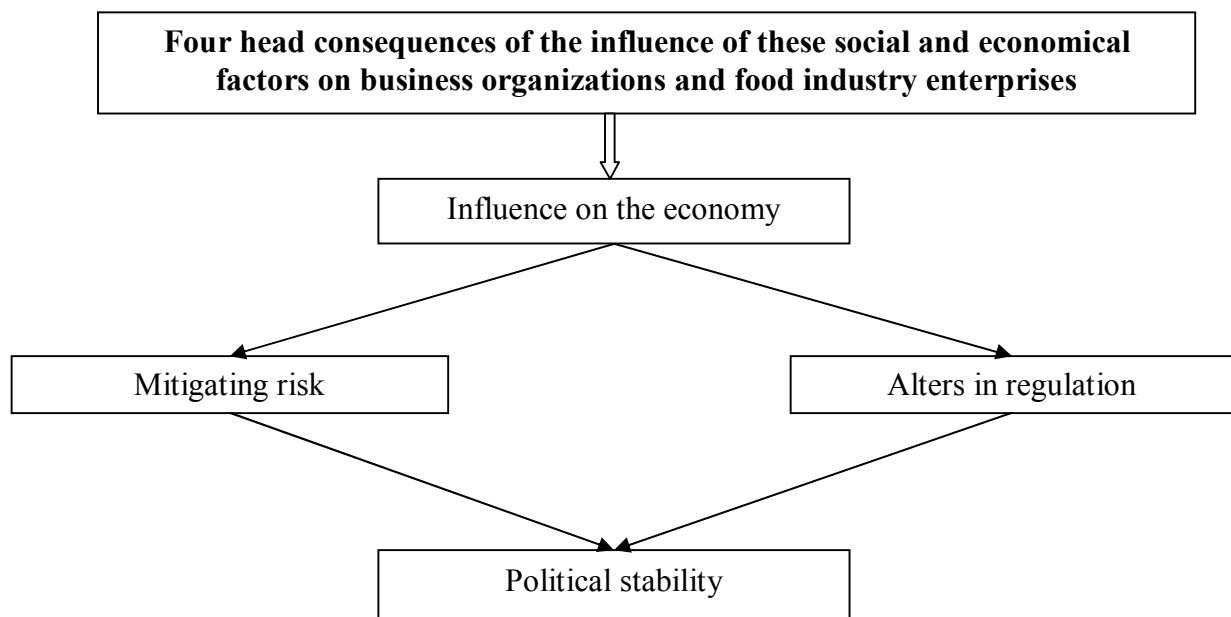


Fig.1. Algorithm for influence of social and economical aspects on business organizations.

Source: compiled by the author on [3, p.57].

One of the ways to manage political risk is to insure political politics. Dining establishments that carry out international operations apply such guarantee to reduce the risk of their occurrence. There are undoubted indicators that give an idea of the risk of exposure in some countries. The index of economic liberty is an excellent example. It considers countries based on how policies affect business solutions in these countries. Observing the political surrounding is a more important issue in strategic planning for the development of food businesses. Food businesses must keep track of their political situation, that is, the situation that can lead the development of the enterprise.

The next one, the food business chooses an environmental analysis depending on the nature of the technological operations. However, most food companies are studying social factors. In a social dimension for analysis it is necessary to closely monitor social changes. It is also advisable to get acquainted with the cultural changes that take place in the business environment. Economic, political and social research is an important part of this step. It is important to see trends and models of society. As a result, it may affect product sales and earnings. Social factors determine who we are like people. It affects how we behave and what we are buying.

Population changes also have a direct impact on the development and operation of food businesses. Thus, the demand and supply of goods and services in the economy depend on the structure of the population. Reducing birth rates will mean a decline in demand. This also indicates an increase in competition among suppliers of products, as the number of total consumers' falls.

It is substantiated that world food deficit forecasts may lead to an increase in investment in food

production, and an increase in the world's population will have the same effect.

Food industry companies must offer products and services that are designed to promote people's lifestyle. These proposals should complement the behavior of clients. Not responding to changes in society can be a mistake. As a result of inactivity, food businesses can lose market share, and demand for goods and services will decrease.

Social implications are more often seen in advertising campaigns. For example, religious holidays, advertising during holidays, vary according to cultures. Dining establishments should evaluate all events where holidays are held, all traditions and features to be relevant to the national market.

Today in Ukraine there is no doubt about the necessity and urgency of planning the strategic development of food businesses under the influence of socio-political factors. In our country, a strategic approach to the planning of sustainable development of food companies in the socio-political environment is actively developing and implemented.

Currently, the functions that are implemented during the planning process are substantially changed; the role of planning for development in the food business system is changing. It is increasingly becoming a tool for increasing the competitiveness of enterprises, a means of bringing together different food companies around new values and long-term priorities. Such an intensification of strategic planning, on the one hand, is a logical stage in the development of enterprises, on the other hand, by the efforts of these enterprises to find adequate tools and mechanisms for responding to the challenges in the country and in the world, when processes are significantly accelerating, including political, economic, social, technological, ecological etc. An additional measure of the current situation is the development of an information society that generates a number of new types of activities that managers should take into account for the sake of sustainable development of food businesses.

References

1. Rybintsev, V. O. (2013), Features of the strategic analysis of the external environment of Ukrainian enterprises in market conditions. *Problems of the system approach in the economy*, №1. Retrieved from: <http://www.nbu.gov.ua>. [in Ukrainian].
2. Ahilar, F.Dzh. (2017), *Scanning the business environment*. Retrieved from: <http://www.worldcat.org/title/scanning-the-business-environment/oclc/495475137?referer=di&ht=edition>.
3. Yehorov, B.V. (2017), the nutrition status of the population of Ukraine. *Tovary i rynky*, №1. Retrieved from: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/tovary/011_1/20.pdf. [in Ukrainian].

СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ

БОРОВИК М. В., канд. екон. наук, доц., ДУБ М. Є. студентка

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Основою розуміння сутності поняття конкурентоспроможності підприємства є дослідження М. Портера, який оприлюднив теорію конкурентної переваги, згідно з якою конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена у межах груп підприємств, які належать до однієї галузі [1].

Г.М. Скудар продовжив думку М. Портера, стверджуючи, що конкурентоспроможність – це багатостороння економічна категорія, яка може розглядатися на рівні товару, товаровиробника, галузі, країни. Він обґрунтовує те, що конкурентоспроможність обумовлена економічними, соціальними та політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [6, с. 31].

Проф. В. Андріанов вважає, що показник конкурентоспроможності країни об'єднує

конкурентоспроможність товару, виробника та конкурентоспроможність галузі. У загальному вигляді її можна визначити як здатність країни в умовах вільної торгівлі виробляти товари та послуги, що відповідають світовим вимогам [2, с. 39].

М.О. Єрмолов під конкурентоспроможністю підприємств вважає «відносну характеристику, яка відображає відмінність процесу розвитку одного виробника від конкурента як за рівнем задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності» [3].

С. Ярошенко стверджує, що підприємства конкурентоспроможні, якщо вони можуть більш тривалий період часу відстоювати власні переваги на ринку завдяки наявності ефективнішої стратегії або здатності функціонувати в довгостроковому періоді на ринку й отримувати при цьому прибуток, після перерозподілу якого залишиться можливість для вдосконалення виробництва, підтримання якості продукції та стимулювання робітників [8].

Конкурентоспроможність товару відображає його здатність більш повно відповідати запитам покупців порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку. Вона визначається конкурентними перевагами: якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, цінами, встановлюваними продавцями товарів; перевагами в гарантійному і післягарантійному сервісі, рекламі, іміджі виробника, а також ситуація на ринку, коливання попиту. Високий рівень конкурентоспроможності товару свідчить про доцільність його виробництва та можливості вигідного продажу [7].

Отже, можна зробити висновок, що поняття «конкурентоспроможності підприємства» є дуже складним і не має жодного узагальненого визначення. На основі вищесказаних стверджень, я можу зробити висновок, що конкурентоспроможність підприємства – це здатність задовольняти потреби споживачів на основі виробництва товарів і послуг, відображає сукупність переваг над конкурентами, здатність розвитку підприємства, а також результат ефективної господарської діяльності підприємства за умов конкурентного ринку. Також можу зазначити що, конкурентоспроможність підприємства буде вищою, якщо будуть кращими його результати на міжнародних ринках.

Д. В. Погребняк зазначає, що конкурентоспроможність підприємства може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів [5].

Варто відзначити, що на сьогодні при оцінці конкурентоспроможності підприємства використовується цілий ряд методів. Узагальнюючи існуючі наукові дослідження з цього питання можемо представити класифікацію всієї сукупності методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1 – Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Ознака	Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства
За способом оцінки	Якісні Кількісні
За формою представлення результату	Матричні Графічні Індексні
За ступенем врахування аспектів функціонування підприємства	Спеціальні Комплексні
За можливістю прийняття стратегічних рішень	Поточні Стратегічні
За напрямом формування інформаційної бази	Критеріальні Експертні
Залежно від об'єкта оцінки	Методи оцінки конкурентоспроможності персоналу Методи оцінки конкурентоспроможності продукції Методи оцінки конкурентоспроможності організації
Залежно від конкретизованої мети оцінки	Позиціонування у групі Визначення динаміки позицій у групі Визначення конкурентних переваг

Крім загальної класифікації існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, науковці виокремлюють певні групи методик, пропонуючи виділяти від 5 до 9 основних груп. Так, Л. А. Костюк [9] пропонує поділяти методи оцінки конкурентоспроможності підприємства на 5 груп: методи оцінки конкурентоспроможності підприємства за ринковою часткою, матричні методи, методи, засновані на теорії ефективної конкуренції, методи, засновані на теорії якості товару та інтегральні методи.

Ряд авторів пропонують виокремлювати наступні групи методів [4], а саме методи:

- засновані на аналізі порівняльних переваг;
- що базуються на теорії рівноваги фірми і галузі;
- побудовані на основі теорії ефективної конкуренції;
- засновані на теорії якості товару;
- побудовані на основі матриць;
- інтегральні;
- засновані на теорії мультиплікатора;
- засновані на визначенні позиції в конкуренції з точки зору стратегічного потенціалу підприємства;
- засновані на порівнянні з еталоном.

Отже, висока конкурентоспроможність – основний успіх розвитку і життєдіяльності підприємства. Оцінка конкурентоспроможності за допомогою існуючих методів дозволить підприємствам в сучасних умовах господарювання дозволить розробляти ефективні стратегії розвитку підприємства на основі отримання оперативної інформації про конкурентні позиції на ринку, з визначенням сильних та слабких місць, а також надасть можливість швидко реагувати на прояви зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – New York : Free Press, 1990. – 426 p
2. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. Андрианов // Экономист. – 1997. – № 10. – С. 37-47.
3. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара / М.О. Ермолов. – М. : Мысль, 1990. – 229 с.
4. Костю Л. А. Теоретичні та методичні засади оцінки конкурентоспроможності / Л. А. Костюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. (Економічні науки). – 2012. – Випуск 2. – С. 22–30.
5. Погребняк Д. В. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства/ Д. В. Погребняк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 32. – С. 45–51.
6. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного АО: проблемы и решения / Г.М. Скударь. – К. : Наук. думка, 1999. – 496 с.
7. Управління конкурентоспроможністю підприємства : Навчальний посібник. – С.М. Клименко, О.С. Дуброва та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с
8. Ярошенко С.П. Принципи конкурентноздатності сфери матеріального виробництва / С.П. Ярошенко // Регіональні перспективи. – 1998. – № 1(2). – С. 37-39.
9. Яцура В. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємств [Електронний ресурс] / В. В. Яцура, М. В. Замроз // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. Збірник наукових праць. – 2011. – № 2. – Режим доступу до статті : http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_2/18.pdf. – Назва з екрану.

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

БОРОВИК М. В., канд. екон. наук, доц., КРИШНЯ К. В. студентка

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Сучасні умови розвитку економіки приводять до того що відбуваються значні міни в управлінні виробництвом, переглядаються процеси прийняття управлінських рішень, ускладнюються проблеми керівництва організаціями на усіх сферах їх діяльності, що призводить до підвищення відповідальності за результати прийнятих рішень, що впливає на рівень в умовах жорсткого конкурентного середовища. Все це призводить до необхідності акцентувати увагу саме на особливостях розроблення та прийняття управлінських рішень що дозволить забезпечення ефективність діяльності організації.

Прийняття рішень є невід'ємною частиною щоденної роботи керівника організації. Управлінське рішення – це початковий і основний момент в організації діяльності кожного керівника, тому що є основним змістом процесу управління.

А. Шегда вважає, що управлінське рішення – це результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на вирішення поставленого завдання в існуючій чи спроектованій ситуації [12, с. 352].

На думку Н. Іванченко і В. Яцюрук «управлінське рішення – це вибір альтернативи, здійснений керівником у рамках його посадових повноважень і компетенції і спрямований на досягнення цілей організації» [3].

Н. Мала і І. Проник наполягають, що «управлінське рішення, як і будь яке рішення, є результатом розумово-психологічної, творчої діяльності керівника, продуктом управлінської праці, а його прийняття – це процес, котрий зумовлює появу цього продукту» [5, с. 345].

Можна погодитись з Ю. Мірошниченком, що вироблення управлінського рішення – це творча, вольова дія суб'єкта управління на основі знання об'єктивних законів функціонування керованої системи й аналізу інформації про це, яка полягає у виборі мети, програми і способів діяльності щодо її досягнення або у зміні мети [6, с. 28].

Як підкреслює С. Чудновська «управлінське рішення є завершальним етапом процесу управління й визначає його результат» [11, с. 33].

Е.А. Смирнов [9] відзначає, що управлінське рішення «завжди має соціальний характер, оскільки колектив підприємства неявно впливає на процес його прийняття». Під час розгляду управлінського рішення в соціальному аспекті втрачаються або занижуються індивідуальні особливості його прийняття. Прийняття управлінського рішення є процесом індивідуальним, а забезпечення стабільності соціально-економічної системи є лише одним із завдань суб'єкта управління.

Р.А. Фатхутдінов [10] під управлінським рішенням розуміє «результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування й вибору альтернативи з безлічі досягнення конкретної мети системи». Це визначення претендує на встановлення бажаного результату в рамках системи менеджменту. Не завжди особа, яка приймає рішення, вдається до методів прогнозування, оптимізації й економічного обґрунтування. Інколи воно є зайвим.

В.М. Колпаков [4] відзначає, що «управлінське рішення являє собою соціальний акт, підготовлений на основі варіантного аналізу й прийнятої в установленому порядку оцінки, що має директивне значення, містить постановку цілей і обґрунтування засобів їх здійснення, організовує практичну діяльність суб'єктів і об'єктів управління, спрямовану на досягнення зазначеної мети».

Таким чином, на основі наукових поглядів, які базуються на практичних та теоретичних дослідженнях авторів, можемо сказати про різноманітність характерного виду. З однієї сторони, термін «управлінські рішення» має соціологічне визначення, тому що аналізується як творчий акт суб'єкта управління, та як результат системної діяльності людей, а з іншої

сторони – має економічне визначення, тому формулюється як результат прогнозування, оптимізації, аналізу та економічного обґрунтування.

Процес прийняття управлінського рішення може мати інтуїтивний характер (власне відчуття того, що вибір правильний); бути засноване на судженні (вибір, зумовлений знаннями або набутих досвідом, тобто керівник використовує знання про те, що відбувалося в подібних ситуаціях раніше і вибирає схожий варіант, що, на його думку, принесе найбільший успіх); бути раціональним (обґрунтування рішення за допомогою об'єктивного аналітичного процесу суть якого полягає у взаємозв'язку послідовних етапів: діагноз проблеми – формулювання критеріїв прийняття – рішення – з'ясування альтернатив – оцінка альтернатив – вибір рішення).

Основна характеристика управлінського рішення – це його якість. «Якість – це наявність істотних властивостей, ознак, особливостей, які відрізняють один предмет або явище від інших та надають йому визначеності» [7, с. 264]. Якість – категорія об'єктивна, тому що кожному предмету або процесу притаманні ті або інші властивості. Отже, якість управлінського рішення – це сукупність властивостей управлінського рішення.

Аналіз теорії та практики економічного управління різноманітними об'єктами дозволив встановити, що на сьогодні не існує єдності думок щодо кількості та класифікації підходів до прийняття управлінських рішень.

Існують різні підходи до прийняття рішень. Необхідно врахувати, що прийняття рішень – це психологічний процес. Поведінка людини не завжди логічна. Вважають, що прийняття рішень має інтуїтивний, заснований на судженнях або раціональний характер [2].

На даному етапі розвитку економічних відносин процес прийняття рішень на підприємстві стає все більш складним. Існує широкий спектр методів підтримки прийняття управлінських рішень на підприємстві. Важливим є не тільки їх коректне використання, але й адекватне застосування для конкретної ситуації [8, с. 143].

До основних методів прийняття управлінських рішень належать [1]:

- евристичні (неформальні) методи прийняття рішень (ґрунтуються на аналітичних здібностях, інтуїції керівника);
- колективний метод обговорення та прийняття рішень (базується на колективній роботі осіб над прийняттям і реалізацією управлінських рішень);
- метод Дельфі (прийняття рішення шляхом багаторівневої процедури анкетування);
- кількісні методи прийняття рішень (вибір оптимальних рішень шляхом оброблення великої кількості інформації);
- математичне моделювання (створення моделі для вивчення аналогії процесів і явищ, які описуються однаковими математичними залежностями);
- індивідуальні стилі прийняття рішень (рішення приймаються: врівноважено, імпульсивно, інертно, ризиковано, обережно);
- методи теорії ігор (вивчення оцінки впливу прийнятого рішення на конкурентів).

Як висновок, можна сказати, що процес прийняття управлінських рішень, безсумнівно, має потребу застосовувати різні методи. Однак кількість та якість прийняття управлінського рішення залежить від стилю керівника, ситуації, культури організації та інших факторів. Узагальнюючи різні компоненти, управлінські рішення виступають способом постійного впливу керуючої підсистеми на керовану (суб'єкта на об'єкт управління), що веде до досягнення поставлених цілей.

Список використаних джерел

1. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера : навч. посібн. [для студ. екон. ВНЗів] / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К. : Вид-во "Кондор", 2003. – 414 с.

2. Дороніна Н. В. Особливості організації прийняття управлінських рішень на місцевому рівні / Н. В. Дороніна // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2003. – № 2 (16). – С. 113–117.
3. Іванченко Н. О., Яцюрук В. О. Розробка управлінських рішень в діяльності підприємства. Національний авіаційний університет. Інститут економіки та менеджменту. / Н. О. Іванченко, В. О. Яцюрук. – Режим доступу : http://archive.nbuu.gov.ua/e-journals/pspe/2012_1/Yacuruk_112.htm
4. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений : учеб. пособие / В. М. Колпаков. – К. : МАУП, 2000. – 256 с.
5. Мала Н. Т., Проник І. С. Мистецтво прийняття управлінського рішення. / Н.Т. Мала, І.С. Проник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2010. – Вип. 20.14. – С. 345-351.
6. Мірошниченко Ю. Р. Організаційно-правові засади підготовки та прийняття державно-політичних рішень / Ю. Р. Мірошниченко. – Харків : Фактор, 2004. – 224 с
7. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – 3-изд., стереот. – М. : АЗЪ, 1996. – 928 с.
8. Олексів І. Б. Метод прийняття управлінських рішень на засадах компромісного розв'язання / І. Б. Олексів // Актуальні проблеми економіки.— 2004. — №12(42). — С. 142—149.
9. Смирнов Э. А. Управленческие решения / Э. А. Смирнов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 264 с. – (Серия “Вопрос-ответ”).
10. Фатхутдинов Р. А. Разработка управленческого решения : учебник для вузов. – 3-е изд., доп. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 1999. – 240 с.
11. Чудновская С. Н. Управленческие решения : [учебник] / С. Н. Чудновская. – М. : Эксмо, 2007. – 368 с
12. Шегда А. В. Менеджмент : [навчальний посібник] / А. В. Шегда. – К. : «Знання», 2002. – 583с

КОНФЛІКТИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

БОРОВИК М. В., канд. екон. наук, доц., ФОМІЧОВА Ю. В. студентка
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

В умовах розвитку організаційних структур неабияке місце у колективі займає конфлікт. Він є важливою частиною життєдіяльності кожної установи. Саме тому постає необхідність у детальному вивченні сучасних закономірностей формування конфліктів, способів їх ліквідації та боротьби з їх наслідками. Незважаючи на велику кількість досліджень із питань виникнення, формування та управління конфліктами єдиної теорії, що вичерпно пояснює їх природу поки не існує.

Конфлікт представляє собою зіткнення протилежно направлених дій працівників, які зумовлені розбіжністю інтересів, поглядів, цінностей та норм поведінки [1].

Основа конфлікту – протилежність, граничний випадок існуючої різниці об'єктів, процесів та явищ. Основними структурними елементами конфлікту є його сторони, предмет, образ конфліктної ситуації, мотиви конфлікту, позиції сторін-конфліктерів. Сторонами конфлікту вважають суб'єктів соціальної взаємодії, інтереси яких порушено безпосередньо, або суб'єктів, які явно (неявно) підтримують конфліктерів. Предметом конфлікту є об'єктивно наявна чи уявна проблема, що служить причиною протиборства між сторонами. Це саме та суперечність, яка є причиною виникнення конфлікту. Відображення предмета конфлікту у свідомості суб'єктів конфліктної взаємодії визначає образ предмета конфлікту.

Мотиви конфлікту підштовхують суб'єктів до конфлікту. Мотиви виявляються у формі потреб, інтересів, цілей і переконань. Позиції сторін-конфліктерів – це те, про що вони заявляють один одному в процесі конфлікту.

Сучасна школа менеджменту дійшла до висновку, що деякі конфлікти можуть бути корисними, позитивними. Це так звані конструктивні конфлікти, в основі яких лежать розбіжності щодо вирішення принципових проблем організації, як правило вони сприяють формуванню нових форм і цінностей [5].

Проте конфлікт не завжди має позитивний характер. Деякі з них виконують негативну функцію – це деструктивні конфлікти. Вони є результатом розходжень у поглядах, інтересах, прагненнях людей. Такі конфлікти послаблюють ціннісно-орієнтаційну єдність колективу та знижують ефективність його діяльності [1].

Виявлення причин виникнення конфліктів визначає вибір методів та шляхів їх вирішення чи запобігання. Без розуміння та аналізу рушійних сил розвитку конфліктів важко ефективно впливати та регулювати ними.

Розглянемо одну з найбільш поширених класифікацій причин конфліктів за М. Дойчем. Він виділяє наступні:

1. Контроль над ресурсами. Учений вважає, що такі ресурси, як простір, гроші, власність, влада можуть розглядатися як неподільні, і якщо дві сторони або більше пред'являють претензії на володіння цим ресурсом чи його частиною, між ними дуже вірогідно виникає конфлікт.

2. Уподобання та антипатії. Основою багатьох конфліктів може бути пересічення вподобань однієї людини чи групи з перевагами інших.

3. Цінності. М. Дойч вважає, що ціннісні конфлікти можуть виникати коли зустрічаються різні ідеологічні чи релігійні цінності.

4. Уявлення. Основою багатьох конфліктів є різні оцінки того, що існує – фактів, інформації, знань чи уявлень про реальність.

5. Природа взаємовідносин між сторонами. Основою конфлікту в поглядах може бути різниця суб'єктів щодо їх відносин. М. Дойч вважає, що конфлікт виникає в тому випадку, коли один може прагнути до домінування чи навпаки, один бажає більшої залежності, ніж інший.

Після того, як було з'ясовано причину конфлікту необхідно розробити систему управління конфліктами.

Управління конфліктом – це цілеспрямований, обумовлений об'єктивними законами вплив на його динаміку в інтересах розвитку чи руйнування тієї системи, до якої має стосунок даний конфлікт [4].

Управління конфліктами як складний процес включає конкретні види діяльності [5]:

- діагностика та регулювання конфлікту на основі коригування поведінки його учасників;
- прогнозування розвитку конфліктів і оцінка їхньої функціональної спрямованості;
- розв'язання конфлікту.

Стратегія запобігання конфліктам включає в себе систему конкретних дій, сукупність етапів і методів управління конкретними процесами суперечливих взаємин суспільних суб'єктів.

Розрізняють етапи часткового та повного запобігання конфліктам, а також раннього запобігання й випереджального їх розв'язання. Часткове запобігання стає можливим за умови блокування дії однієї з причин конфлікту, обмеження його негативного впливу на інтереси опонентів. Стратегія повного запобігання припускає нейтралізацію дії всього комплексу факторів, що провокують конфлікт. Випереджальне розв'язання конфліктів означає узгодження позицій та інтересів опонентів, досягнення між ними згоди.

У сучасному менеджменті існує багато методів управління та попередження конфліктів [3]. Основними з них є :

- внутрішньоособистісні;
- структурні методи;

- міжособистісні;
- переговори;
- методи, які передбачають агресивні дії.

Внутрішньоособистісні методи полягають в умінні правильно організувати свою власну поведінку, висловити свою точку зору, не викликаючи психологічної захисної реакції зі сторони іншої людини.

Структурні методи – це методи попередження чи профілактики конфліктів, що виникають через неправильний розподіл повноважень та організації праці. Роз'яснення співробітникам вимог до роботи є одним із найефективніших методів управління і попередження конфліктів. Кожний працівник повинен чітко знати, які результати від нього вимагають, в чому полягають його обов'язки, яка у нього відповідальність. Метод реалізується через складання відповідних посадових інструкцій, чіткої системи оцінки роботи.

Міжособистісні методи передбачають необхідність вибору адекватної форми впливу на етапах виникнення конфліктної ситуації для корекції стилю індивідуальної поведінки його учасників з метою запобігання шкоди особистісним інтересам.

Переговори виконують важливу функцію, яка охоплює багато аспектів діяльності працівників. Вони являють собою набір тактичних прийомів, спрямованих на пошук взаємоприйнятних рішень для сторін-конфліктерів.

Агресивні дії як методи для подолання конфліктних ситуацій є дуже небажаними. Застосування цих методів призводить до розв'язання конфліктної ситуації силою з елементами насильства.

Для вирішенні конфліктів можна користуватися будь-яким із методів. Дії керівників та інших членів трудового колективу повинні залежати від конкретної ситуації, причини, предмета конфлікту.

Варто пам'ятати, що управління конфліктами передбачає не тільки врегулювання конфлікту, що вже виник, але й створення умов для його попередження та профілактики.

Профілактика конфліктів – це вид управлінської діяльності, що полягає у своєчасному розпізнаванні, усуненні чи ослабленні конфліктогенних факторів та дозволяє виключити чи звести до мінімуму ймовірність виникнення конфліктів [4].

Профілактику конфліктів поділяють на первинну та вторинну. Первинна профілактика полягає у психологічній просвіті можливих учасників конфлікту. Вторинну профілактику пов'язано з проведенням безпосередньої роботи зі зниження рівня напруженості в конфліктогенних групах [6].

Завдяки своєчасному вирішенню конфліктних ситуацій організація може з легкістю досягати поставлених фінансово-економічних цілей за рахунок згуртованої та ефективної роботи колективу. Внутрішні умови функціонування підприємства досить мінливі тому, що на них впливає безліч чинників. Досить важливим є формування сприятливого мікроклімату, зокрема за рахунок своєчасного виявлення конфліктних ситуацій та їх запобігання або вирішення. Діагностика та управління організаційними конфліктами мають стати запорукою успішного функціонування установи. Подальші дослідження повинні бути направлені на формування механізму профілактики конфліктних ситуацій та швидке вирішення конфліктів, які вже виникли.

Список використаних джерел

1. Deutsch N. The constructive and destructive processes. — New Haven and London, 1973. – P. 13-17.
2. Конфликтология: учебник для вузов [Текст] / В.П. Ратников, В.Ф. Голубь, Г.С. Лукашова и др.; под ред. проф. В.П. Ратникова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 512 с.
3. Криса О.Й. Природа конфліктів в організації // Тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. – 396 с.

4. Мартинець, В.В. Управління конфліктами в організації [Текст] / В.В. Мартинець, Є.І. Перепека // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 6-8 травня 2014 р.: у 2-х т. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, О.В. Люльова. – Суми : СумДУ, 2014. – Т.2. – С. 276-278.

5. Мескон, М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Вильямс, 2009. – 692 с.

6. Мороз, О.О. Теорія конфліктів в контексті побудови загальної моделі ефективності сучасного підприємства: монографія [Текст] / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк, О.В. Лазарчук. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 256 с.

БЮДЖЕТУВАННЯ У СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВА

ВОЛКОВА М. В., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

В умовах ринкової економіки основою діяльності кожного товаровиробника є досягнення максимального прибутку, що є основою для забезпечення розвитку підприємства, поліпшення показників його діяльності, технічного переозброєння та модернізації виробництва, досягнення стійких конкурентних переваг підприємства на ринку.

Контролінг являє принципово нову концепцію в управлінні підприємством, яка здатна забезпечити підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства та ефективний його розвиток шляхом формування об'єктивної інформації про витрати й доходи, що дає змогу приймати оптимальні управлінські рішення.

Контролінг являє собою сукупність методів і процедур із координації обліку, контролю, аналізу, планування з метою інформаційно-консультаційного забезпечення управлінських рішень [1].

Використання методів і інструментів контролінгу дозволяє перевести управління підприємством на новий рівень за рахунок інтеграції, координації і фокусування діяльності служб і підрозділів підприємства на поставлених цілях.

Основними завданнями контролінгу є ліквідація вузьких місць, які визначаються на основі даних планування, обліку, аналізу, контролю, та орієнтація на отримання результату, для чого створюється система планування, збору інформації про використання ресурсів і прийняття управлінських рішень [2].

Знаходячись на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю і координації, контролінг займає особливе місце в керуванні підприємством: він зв'язує разом усі ці функції, інтегрує і координує їх, причому не підміняє собою керування підприємством, а тільки переводить його на якісно новий рівень.

Контролінг комплексно оцінює усі сторони діяльності підприємства, його підрозділів, керівників та працівників з точки зору своєчасного та якісного виконання стратегічних показників, які були заплановані заздалегідь, і виконання термінових дій, щоб намічені планом показники були виконані при всіх можливих змінах господарської ситуації [3]. Одним із інструментів оперативного контролінгу є бюджетування.

Бюджетування як система організації планування, обліку й контролю руху фінансових ресурсів являє собою один з важливих елементів системи управління підприємством. Бюджетування – це комплекс процедур, що містить у собі наступні складові:

- бюджет як фінансовий план по обраних позиціях;
- фінансова звітність як результат виконання бюджету;
- певна послідовність управлінських дій, спрямованих на інтеграцію різних управлінських операцій у єдину систему бюджетного керування.

Бюджет являє собою виражений у вартісних показниках план (програму дій) в області ресурсного забезпечення, виробництва, реалізації готової продукції й ін.

Відмінність бюджетного методу від традиційних процедур техніко-економічного планування полягає у пріоритетності бюджету збуту в послідовності планування господарської діяльності, а також у особливостях бюджетування, пов'язаних з аналізом впливу виробничої й комерційної діяльності підприємства на його фінансовий стан.

Організаційне забезпечення процесу управління бюджетуванням необхідно здійснювати на основі утворення спеціальних фахових служб (а у випадку обмеженості ресурсів – через делегування відповідних управлінських повноважень окремим працівникам підрозділів, які мають схожу за змістом функціональну спеціалізацію) і визначення окремих регламентів виконання даних повноважень. Так, керівник бюджетного процесу має нести повну відповідальність за здійснення таких робіт і операцій: підготовчих процедур; стандартизацію проектних форм; збір і зіставлення аналітичних, планових, фактичних відомостей; перевірку належності виконання планів, підготовка та надання звітної документації; ухвалення рішень відносно координації задіяних у підготовці бюджетів підрозділів. Бюджетний комітет на підприємстві повинен формуватися з представників вищого керівництва. Функції комітету з бюджету повинні бути пов'язані із вирішенням таких завдань: перевірка і контроль виконання стратегічних і поточних фінансових планів; вирішення структурно-організаційних протиріч і суперечок між підрозділами; оперативне внесення коректив у бюджети та плани.

Максимальна ефективність процесу бюджетування досягається при використанні гнучких бюджетів, що позначають взаємозв'язок між статичним бюджетним планом і фактичними умовами його реалізації.

З метою організації бюджетного планування діяльності структурних підрозділів підприємства необхідно створити наскрізну систему бюджетів, яка би охоплювала усі операції з формування витрат та надходжень, усю базу фінансових розрахунків підприємства.

Використання бюджетного методу планування дозволяє встановити надійний і дієвий оперативний контроль за рухом ресурсів підприємства, створювати належні передумови для визначення резервів оптимізації витрат підприємства, забезпечувати оперативне одержання інформації про необхідність корегування стратегії і тактики управління підприємством. З переходом на якісно інший рівень поточного планування підприємство розширює внутрішні можливості нагромадження для модернізації виробництва, стає більш привабливим для інвесторів, інформаційно-прозорим для кредиторів.

Список використаних джерел

1. Калайтан Т. В. Контролінг: проблеми термінології [Електронний ресурс] / Т. В. Калайтан / Вісник Львівської комерційної академії. – 2009. – № 30. – С. 40-44 – Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca/Ekon/2009_30/11.pdf.
2. Маргасова В. Г. Контролінг та його роль в управлінні підприємством / В. Г. Маргасова // Науковий вісник ЧДІЕУ - №1. – 2008. – С. 138-147.
3. Букреєва Д.С. Теоретико-методичні підходи до формування поетапного процесу впровадження та функціонування механізму контролінгу як інструменту управління промисловим підприємством // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія „Економічні науки”. Вип. 6, частина 2. – 2014. – С. 112– 115.

ГРУНТОЗАХИСНІ СИСТЕМИ ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ

ГЕРАСИМЕНКО Ю. С., канд. екон. наук, ст. викл.

Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

На думку О. Будзяка, основу економічного механізму екологобезпечного використання земель доцільно формувати базуючись на: – відповідальності за екологічну безпеку землекористування; – стимулюванні екологобезпечного використання земель; – фінансовому забезпеченні екологобезпечного землекористування; – страхуванні земель при реалізації їх екологобезпечного використання. Економічна відповідальність за екологічну безпеку використання земель настає тоді, коли суб'єкти землекористування починають порушувати екологічні обмеження в процесі використання земель та не дотримуватись: стандартизації, сертифікації, нормування, лімітування, вимог екологічної експертизи, моніторингу якості земель, контролю за якістю та екологічною безпекою сільськогосподарської продукції, виконання регіональних програм з підвищення родючості земель, а також національних програм з охорони земель [1, С.66].

Вітчизняні вчені обґрунтували та запровадили ґрунтозахисну систему, відповідно до якої основний обробіток ґрунту відбувається без оранки, тобто, без обертання пласту ґрунту. Було доведено її ефективність щодо збереження структури ґрунту та поліпшення його фізичних та фізико-механічних властивостей. Однак запровадження цієї системи зіткнулося з низкою чинників, які не лише обмежили її використання, а й спричинили відмову більшості сільськогосподарських підприємств від неї [2].

No-Till – це технологія, що виключає механічні прийоми впливу на ґрунт. Особлива роль при цьому приділяється сівозмінам, що сприяють зниженню рівня забур'яненості та покращенню родючості ґрунтів. Розвиток такої технології пояснюється певними причинами. До основних переваг при цьому можна віднести:

- економію палива та затрат праці;
- зменшення витрат на техніку;
- підвищення урожайності сільськогосподарських культур;
- зменшення негативного впливу на ґрунт від застосування значної кількості сільськогосподарських машин;
- покращення структури ґрунту [2, С.376].

Ефективним засобом підвищення родючості орних земель, підтримання бездефіцитного балансу гумусу і поживних елементів, додатковим резервом органічних добрив є солома, частина якої в той чи інший спосіб має вертатися як добриво у біологічний кругообіг. На думку М. Зубця безпосереднє внесення соломи в ґрунт значною мірою вирішить проблему утилізації надлишкової соломи і одночасно покращить гумусний покрив ґрунту. За умови збору зерна на рівні 40 млн. тонн в Україні виробляється 40-45 млн. тонн соломи, з яких близько 20 млн. тонн можна використати як органічні добрива. За середніх врожаїв зернових на один гектар посівів у ґрунт повертатиметься 15-20 кг азоту, 8-10 – фосфору і 30-40 – калію, а також ціла низка мікроелементів. Враховуючи площу тільки озимини (близько 7 млн. га) – це економія понад 100 тис. т азотних, 70 тис. т фосфорних та 250 тис. т калійних добрив щороку [3].

Органічна система удобрення передбачає застосування принципів, правил і методів органічного сільськогосподарського виробництва відповідно до міжнародних правил, які забороняють використання хімічно-синтезованих та генетично-модифікованих речовин. Згідно цих правил дозволяється використання добрив і засобів захисту рослин лише природного походження. Науково-обґрунтовані коротко- і повноротаційні сівозміни є одним із чинників підтримання родючості ґрунту. Чергування просапних і зернових культур забезпечує нагромадження в орному шарі органічної речовини кореневих решток і поживних залишків, а уведення, крім того, бобового компонента створює умови для

фіксації кореневою системою біологічного азоту. Значення сівозміни полягає також в усуненні такого явища як ґрунтовтома, відіграє роль біологічного різноманіття, позитивно впливає на біологічну активність ґрунту, на збільшення запасів вологи та водне живлення рослин, на регулювання процесів фотосинтетичної активності тощо [4].

Технологія стрип-тілл – це обробіток лише тієї смужки ґрунту, куди буде виконуватися сівба, завширшки 25-30 см та завглибшки до 32 см, з метою зруйнувати ущільнення ґрунту, створити пухке насінневе ложе та умови для його швидкого прогрівання навесні. Слід зазначити, що ця технологія значно спрощує управління господарством, адже фермер знає, що за один прохід він створює ідеальні умови для висіву. Всі агротехнічні переваги, що ведуть до підвищення врожаю на додаток до значного скорочення витрат, роблять стрип-тілл новим ефективним підходом у органічному сільськогосподарському виробництві. Крім технології виробництва на пропозицію органічної продукції впливає якість насіння та сорти, які застосовуються в органічному виробництві. Так, відповідно до вимог органічного виробництва, насіння, вегетативні органи та саджанці мають вирощуватися у господарствах з органічною системою виробництва. А насіння, отримане у звичайних господарствах, може оброблятися виключно препаратами і засобами, дозволеними в органічному виробництві [5].

Окремі автори відмічають проблеми, які породжують органічні технології. Зокрема, спостерігалось зростання рясності бур'янів на 10 % порівняно з контролем, що пояснюється прямою кореляцією між з'явленням сходів і нормами внесених органічних добрив $r = 0,57$ [6]. Вплив органічних добрив бур'янів на з'явлення сходів бур'янів посилює застосування заходів безполицевого обробітку ґрунту. Аналіз одержаної під час першого обліку бур'янів інформації вказує на зміни ботанічної структури бур'янової синузії в полі буряків цукрових у бік збільшення частки малорічних дводольних та багаторічних видів під впливом екологічної і особливо біологічної моделей землеробства. Вплив варіантів обробітку ґрунту свідчить про тенденцію до збільшення частки малорічних та багаторічних односім'ядольних видів порівняно з контролем під впливом плоскорізного та поверхневого обробітків і зменшення – за системи полицево-безполицевого основного обробітку. Використання плоскорізного обробітку ґрунту в сівозміні сприяє підвищенню забур'яненості сільськогосподарських культур [7].

Основні особливості органічного землеробства з точки зору технологій виділяє Я. Мельничук:

- внесення синтетичних хімічних речовин заборонене;
- використання водорозчинних азотних фосфатних добрив заборонене;
- розчинні сульфати калію та мікроелементів можна використовувати для поповненні задокументованого у результаті аналізів дефіциту;
- фосфати й інші природні мінерали з низькою розчинністю використовувати дозволене: бур'яни виполюються або знищуються при механічних обробках або за допомогою полум'я;
- запроваджуються розширені сівозмін, тоді як монокультура заборонена;
- використання синтетичних пестицидів заборонене;
- використання сортів і порід, виведених у результаті «генної інженерії», недопустимо [8, с.98].

Практика свідчить про такі переваги органічних технологій [9, с. 25-27]:

1) позитивний вплив на довкілля - збільшення у п'ять разів видового складу корисних для землеробства дикорослих рослин та майже 30 % зростання ґрунтового зв'язування органічного вуглецю;

2) поліпшення структури ґрунту – триваліша вегетація, більша вологість верхнього шару, майже 90 % збагачення мікроорганізмами і черв'яками, зменшення щільності ґрунту, зростання його спроможності утримувати вологу, глибше проникнення коріння рослин у ґрунт у пошуках води, збільшення врожайів під час засухи;

3) збільшення репродукції тварин за рахунок кормів, вирощених на таких полях, та майже 30 % зростання продуктивності курей;

4) збільшення вмісту поживних речовин і вітамінів у природних продуктах та підвищення рівня їх безпеки для здоров'я людини, яке, до того ж, на 30 % залежить від стану довкілля;

5) краще зберігання овочів і фруктів та їх корисних властивостей, менші (на 50 %) втрати вологи у картоплі за рахунок високого вмісту сухої субстанції та міцнішої структури її тканини, що забезпечує стійкість до шкідливих мікроорганізмів.

Доведено, що органічне виробництво позитивно впливає на ґрунти. Дослідження показують, що «органічні» поля характеризуються глибшою вегетацією, більш вологим покриттям і численнішою (на 88% більшою кількістю) корисних мікроорганізмів. Найновіші шведські дослідження показують, що «органічні ґрунти» містять більшу кількість мікроорганізмів, зокрема тих, які прикріплюються до коренів рослин і допомагають рослині абсорбувати (поглинати) поживні речовини [10].

Тривале застосування органічної системи добрив сприяє підвищенню вмісту загального гумусу в чорноземі типовому особливо у шарі ґрунту 0-10 см відносно всіх досліджуваних варіантів орних чорноземів і становить 5,47 %, що на 0,25 % вище порівняно з ґрунтом контролю. У товщі ґрунту 10–20 см уміст загального гумусу складає 5,26 %, що на 1,9 % більше відносно аналогічного шару чорнозему на контролі. Аналіз наших досліджень підтверджує встановлену багатьма вченими залежність стосовно того, що внесення органічних добрив у чорнозем типовий сприяє зростанню вмісту гумусу у верхніх шарах ґрунту за рахунок більш інтенсивної гуміфікації органічних решток. У більш глибоких шарах ґрунту (20–30 см) також спостерігається накопичення гумусу, але менш інтенсивне ніж у 0-10-сантиметровому шарі чорнозему за вмістом загального гумусу шар ґрунту наближається до ґрунту контролю.

Список літератури

1. Будзяк О. С. Економічний механізм екологобезпечного вкорстання земель України / О.С. Будзяк // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013.- №181.- С. 64-72.
2. Сичова О.Д. Сучасні напрям підвищення ефективності землекористування сільськогосподарським підприємствам в Україні / О.Д. Сичова // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. - 2013-№181.- С. 373-377.
3. Зубець М. Наші чорноземи – неоціненне надбання природи / М. Зубець, С. Балюк, Б. Носко // Агробізнес сьогодні. - 2009. - №9. - С.12-15.
4. Камінський В.Ф. Сучасні системи землеробства і технології вирощування сільськогосподарських культур / В.Ф. Камінський, В.Ф. Сайко та ін. За ред. д.с.-г.н. В.Ф.Камінського. - К.: ВП «Едельвейс», 2012. - 196 с.
5. Гуцаленко О.О. Природно-економічний потенціал як фактор формування пропозиції органічної продукції в Україні / О.О. Гуцаленко // Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки. 2013- №3 (80). - С.69-81.
6. Цюк О.А. Контролювання забур'яненості посівів буряків цукрових в умовах екологізації землеробства / О.А. Цюк // Вісник ЖНАЕУ. - 2015. - № 2 (50), т. 1. - С. 40-45.
7. Манько Ю. Зміни забур'яненості та продуктивність ріллі під впливом тривалого застосування систем основного обробітку ґрунту в сівозміні / Ю. Манько // Наук. вісн. НАУ. - 2002. - Вип. 47. - С. 18-23.
8. Мельничук Я.П. Організаційні аспекти ведення органічного виробництва. / Я.П. Мельничук // Економіка АПК. 2015. - №10. - С.97-103.
9. Ляшенко В. Природне землеробство: перспективи розвитку / В. Ляшенко, І. Лазаренко, Л. Рисін // Майбутнє України в гармонії з Природою. - Дніпропетровськ: 2010. - С. 23-37.
10. Центр органічного землеробства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://poltava-organik.com>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ ОБЪЕДИНЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

ГРАБАР Р. Н., ст. преп.

Полесский государственный университет

В настоящее время реальный сектор экономики Республики Беларусь переживает не лучшие времена. Большинство наших предприятий стоит перед проблемой отсутствия средств для модернизации и внедрения инноваций в производство. В связи с этим необходимо создать условия для преобразования промышленности в конкурентоспособный и динамично развивающийся комплекс, необходимо объединять материальные и финансовые ресурсы различных субъектов хозяйствования. Традиционно интеграция осуществляется для достижения эффекта масштаба, получения синергетического эффекта, диверсификации производства и научно-технической деятельности. Мировой опыт «подтверждает роль высококонцентрированного и интегрированного капитала в качестве локомотива экономического развития, особенно в периоды кризисов»[1,с.7].

Экономику большинства высокоразвитых стран составляют крупные интегрированные объединения, обеспечивающие такие взаимоотношения между организациями, которые приводят к синергетическому эффекту. При этом отношения конкуренции заменяются различными вариантами сотрудничества. Потребность в интеграции возникает в том случае, когда абсолютное слияние предприятий нецелесообразно. Это может быть обусловлено отношениями собственности, интересами управления и т.д. в интегрированной структуре сохраняются преимущества малого бизнеса и минимизируются недостатки, присущие крупным хозяйствующим структурам в виде монополизации, чрезмерной опеки государства, обусловленной заинтересованностью в сохранении крупных налогоплательщиков.

Согласно законодательству Республики Беларусь в стране предоставляется возможность создания различных видов интегрированных структур. Их состав разнообразен. Это интегрированные объединения как исключительно с участием юридических лиц различных видов и форм, так и с участием юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. К первым относятся холдинги, ко вторым – ассоциации (союзы) и государственные объединения. Такие структуры как ассоциации и государственные объединения признаются самостоятельными юридическими лицами, а холдинги таковыми не являются.

Белорусские холдинги – явление сравнительно молодое. Законодательные основания для такой формы взаимодействия субъектов хозяйствования введены 28 декабря 2009 года, а в апреле 2010 года Министерством экономики Республики Беларусь зарегистрирован первый холдинг. Создание и деятельность холдингов на территории Республики Беларусь имеют ряд особенностей:

- холдингом признается объединение юридических лиц, прошедшее в установленном порядке процедуру регистрации в Министерстве экономики Республики Беларусь;
- холдинг не является юридическим лицом;
- по отдельным операциям для участников холдинга законодательно установлен льготный (преференциальный) режим налогообложения;
- особенности создания и деятельности холдингов на территории страны могут устанавливаться только Президентом Республики Беларусь.

По состоянию на 1 января 2017 года в Государственном реестре холдингов зарегистрировано 79 холдингов, в том числе: 30 – с участием Республики Беларусь; 16 – с участием административно-территориальных единиц; 33 – без государственного участия. Эти холдинги объединяет в своем составе около 600 коммерческих организаций, из которых более 430 субъектов хозяйствования (или 73,22%) приходится на холдинги с участием государства. В таких холдингах преобладающей организационно-правовой формой юридического лица выступает открытое акционерное общество (325 субъектов или более 75% всех участников таких холдингов). Холдинги с участием государства в отдельных

показателях экономики Республики Беларусь дают более 17% объема промышленного производства и столько же экспорта товаров; почти 12% общереспубликанской выручки от реализации; 8,4% использованных инвестиций в основной капитал; около 9,5% занятых в экономике [2].

Законодательство о создании и деятельности холдингов уточняется и дополняется. Основные задачи этих изменений состоят в следующем[2]:

- максимально оперативно отреагировать на потребности правоприменительной практики;
- решить проблемы, связанные с созданием холдингов с участием государства;
- повысить эффективность организации управления в холдингах с участием государства.

Наилучшим образом зарекомендовал себя в мировой практике кластерный подход. В последние годы создание кластеров является одним из главных направлений политики по повышению конкурентоспособности регионов и национальных экономик. В кластерах отдельных стран задействовано около трети от общей численности занятых, а производительность труда - выше на 40%. Кластерная модель организации экономики больше других моделей способна стимулировать развитие регионов. Процесс формирования кластеров, как показывает опыт других стран, является эволюционным процессом и процессом управляемым. В этой связи в последнее время в Беларуси стала активно формироваться кластерная политика. Принципиальные ее основы заложены в Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь. В Витебской области формируется медико-фармацевтический кластер, в г. Минске – приборостроительный кластер, в Минском районе – инновационно-промышленный кластер в сфере энергосбережения.

К основным преимуществам кластеров можно отнести:

- межотраслевое объединение ранее отраслевых предприятий и учреждений, позволяющее им более эффективно организовывать хозяйственную и бытовую деятельность;
- оптимальное распределение необходимых материальных и финансовых ресурсов;
- объединение производства и науки с целью продвижения инноваций;
- гибкая организационная структура, т.к. кластер оперативно избавляется от устаревших звеньев, создает или присоединяет новые по мере своего развития;
- концентрация базовой науки в составе корпораций и в университетах.

Белорусской экономике кластеры нужны как инструмент обеспечения и повышения конкурентоспособности предприятий и национальной экономики в целом; как способ консолидации отечественного бизнеса, идентификации и продвижения им своих экономических интересов и как механизм координации и согласования интересов бизнеса и государства.

В Беларуси традиционно существуют государственные объединения. Для нашей страны это явление не новое, представляющее в большинстве своем «наследие» советских производственных объединений, которые создавались либо для управления соответствующими отраслями промышленного производства, либо для решения хозяйственных задач, входящих в их состав субъектов хозяйствования.

Отличительной особенностью создания государственных объединений является порядок принятия решения об их создании. Государственное объединение может создаваться по решению Президента Республики Беларусь или Правительства, а также по решению органов местного управления и самоуправления.

Государственное объединение находится либо в подчинении Правительства Республики Беларусь (концерны «Белнефтехим», «Беллегпром», «Беллесбумпром» и «Белгоспищепром») либо в подчинении республиканского органа государственного управления, органа местного управления и самоуправления или государственной организации, выполняющей отдельные функции республиканского органа государственного управления. Участники объединения сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. В их качестве могут быть как государственные юридические лица в форме унитарных предприятий, так и юридические лица частной формы собственности, индивидуальные предприниматели.

Наиболее известными в республике на сегодняшний день объединениями являются ГО «Белорусская железная дорога», ГПОЭ «Белэнерго», ГПО «Минскстрой», ГО «Минское городское жилищное хозяйство», ГПО «Горремавтодор» Мингорисполкома, ГО «Мясомолпром», ГО «Белводхоз» и др.

Интегрированные объединения имеют следующие преимущества перед другими формами организации производства и коммерческой деятельности:

- более высокую результативность хозяйственной деятельности за счет увеличения масштаба производства и влияния на рынок продаж;
- возможность осуществления комплексных научно-технических разработок, внедрения инноваций, привлечения высококвалифицированного персонала;
- возможность использования современных маркетинговых средств и инструментов;
- значительный ресурсный потенциал.

Очень важным для функционирования интегрированных структур является возможность высвобождения части собственных финансовых ресурсов и более быстрое и привлечение внешних источников финансирования хозяйственной деятельности. Основными преимуществами привлечения ресурсов предприятиями, входящими в состав таких объединений является то, что гарантом возврата средств автоматически становится интегрированная структура; кредитные риски минимальны в связи с высокой степенью информированности внутри объединения; сумма финансирования не ограничивается обеспечением кредита.

Интегрированные объединения имеют такой недостаток как склонение в сторону ограничения конкуренции и усиления монополистических тенденций, но за счет режима регулируемой рентабельности в промежуточных звеньях позволяют снижать транзакционные издержки по технологической цепочке и повышать эффективность производства конечной продукции.

Список использованных источников

1. Ленский, Е.В. Корпоративный бизнес / под редакцией О.Н. Сосковца. – Мн.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2001. – 480 с.

2. Корпоративные формы управления // Электронный ресурс // Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/korporat_integr_formu_upravljenija-ru/ – Дата доступа: 01.03.20186 г.

УДК 658.15

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ГРИЦЮК Н. О., ст. викл.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

В сучасних умовах розвитку економіки власний капітал є основним джерелом, що сприяє ефективному розвитку і діяльності підприємства. Все це зумовлює необхідність вивчення його сутності. Ефективність використання власного капіталу та його структура впливають на добробут його власників. Від величини власного капіталу також залежить інвестиційна привабливість підприємства. Формування власного капіталу відбувається за рахунок особистих внесків власників. Після чого він стає власним капіталом підприємства і власники не мають на нього прямого впливу.

Сутність власного капіталу розглядали багато вчених та науковців: Азріліян А. Н., Безруких П. С., Бланк І. А., Борисов А. Б., Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Кондраков Н. П., Сопко В. В.

Не існує єдиного визначення, що ж таке власний капітал. В різні часи вчені по різному трактували поняття власного капіталу.

1. Власний капітал – це капітал, вкладений власниками (засновниками) підприємства (акціонерний капітал).

2. Власний капітал – це джерело утворення майна, основне джерело фінансування.

3. Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

4. Власний капітал – це загальна вартість засобів підприємства, що належать йому на правах власності та використовуються для одержання прибутку[1].

На нашу думку найбільш правильно сутність власного капіталу розкривається у визначенні власний капітал – це вартість засобів, які належать власникам підприємства.

Власний капітал підприємства є основою для запуску в дію нового суб'єкта господарювання, показує рівень кредитоспроможності підприємства, створює підґрунтя для довіри збоку інвесторів, є гарантією захисту прав кредиторів і критерієм відповідальності, також величина власного капіталу показує рівень незалежності власників підприємства. Для того, щоб краще зрозуміти пріоритетність власного капіталу для підприємства зробимо порівняльну характеристику власного та залученого капіталу, їх переваги та недоліки.

Перевагами власного капіталу є:

1. простота залучення (рішення щодо збільшення власного капіталу приймається власниками).

2. забезпечує фінансову стійкість підприємства, знижує ризик банкрутства, забезпечує платоспроможність підприємства.

Переваги залученого капіталу:

1. при високій кредитоспроможності підприємства, наявності застави та гарантії поручителів існують широкі можливості залучення капіталу.

2. забезпечує фінансове зростання потенціалу підприємства при необхідності суттєвого розширення його активів і зростання темпів росту об'єм його господарської діяльності.

Недоліки власного капіталу:

1. виникає обмеження обсягу залучення капіталу, а також обмеження можливостей розширення діяльності підприємства.

2. не використовується можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових фінансових коштів.

Недоліками залученого капіталу є:

1. виникає складність залучення, оскільки рішення про надання приймають інші господарюючі суб'єкти, та вимагають наявності гарантії чи застави, при цьому гарантії страхових компаній і банків (чи інших господарюючих суб'єктів) надаються найчастіше на платній основі.

2. в міру збільшення питомої ваги позик в загальній сумі коштів використовуваного капіталу, збільшуються фінансові ризики і загроза банкруцтва[2].

Отже, не існує єдиного визначення до поняття власний капітал, різні вчені трактують його по різному. На нашу думку власний капітал – це вартість засобів, які належать власникам підприємства.

Власний капітал, як і будь – який інший має свої переваги і недоліки. Порівнявши його з позичковим капітал можна сказати, що власний капітал є дуже важливим для підприємства, і його питома вага в загальному обсязі капіталу підприємства повинна бути найбільшою. За допомогою власного капіталу забезпечується діяльність підприємства, формується його кредитоспроможність та незалежність власників у прийнятті управлінських рішень.

Список використаної літератури

1. Дехтяр Н. А., Сухонос О.М. Особливості управління власним капіталом підприємства / Н. А. Дехтяр, О. М. Сухонос // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2013. – С. 413

2. Кобичева О.С., Підпригора О.Ю. Формування оптимальної структури капіталу підприємства / О. С. Кобичева, О. Ю. Підпригора // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2012. – С. 126 – 127

3. Данілова Л., Мельник О. Власний капітал підприємства і проблеми його формування / Л. Данілова, О. Мельник // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – С. 26 – 27

ПЕРСПЕКТИВНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ДОГАДАЙЛО Я. В., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Для складання прогнозів, планів прийняття ефективних рішень необхідно володіти об'єктивною інформацією про можливість досягнення підприємством намічених цілей в різних напрямках діяльності. Найбільш важливим являється отримання загальної, інтегральної оцінки потенціалу, яка б враховувала б всі можливості і всі обмеження. При цьому необхідно, щоб така оцінка відображала характер соціально-економічних відносин на сучасному етапі і вміщувала в собі інтегральні оціночні характеристики всіх аспектів діяльності підприємства [1]. Для успішного функціонування та розвитку підприємств в сучасних ринкових умовах, що характеризуються глобалізацією економічних відносин, їхньою нестабільністю і зростанням рівня конкуренції, важливим завданням керівників є формування, об'єктивне оцінювання та використання потенціалу підприємств з урахуванням вагомостей його складових та особливостей впливу на нього чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Під потенціалом підприємства розуміється узагальнююча динамічна характеристика внутрішніх ресурсів підприємства, що формують його можливості та забезпечують розвиток у цільовому напрямку з урахуванням чинників зовнішнього середовища. Результати аналізу існуючих методичних підходів щодо оцінки потенціалу підприємства представлено в таблиці 1.

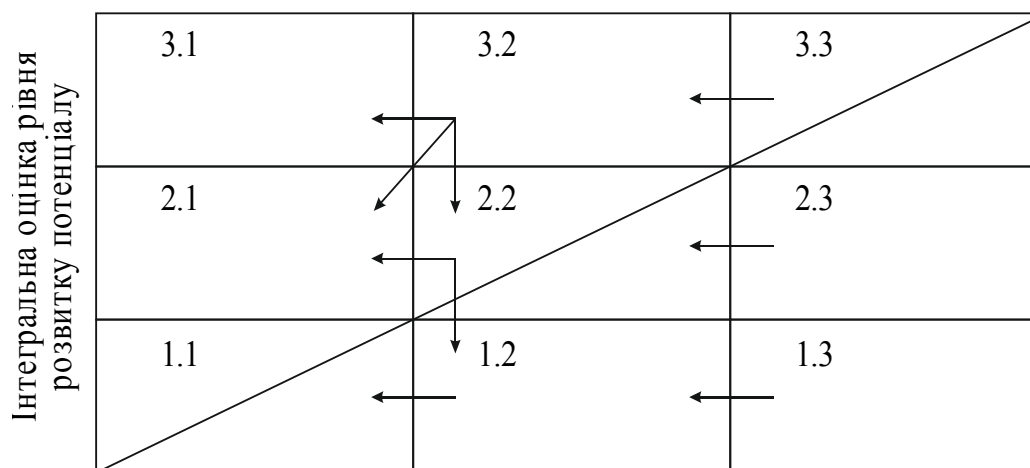
Таблиця 1 - Аналіз методичних підходів щодо оцінки потенціалу підприємства

Прізвище вченого	Зміст методичного підходу	Переваги	Недоліки
О.М. Тищенко, О.С. Абрамова	Застосування методу інтегральної оцінки, який ґрунтується на використанні методів таксономічного аналізу та моделі еластичності.	Дана методика дозволяє відобразити сильні і слабкі сторони підприємства без суб'єктивних поправок на експертні оцінки.	Складність у розрахунках. Частково відповідає специфіці діяльності ПДГ
О.П. Градов	Представлення потенціалу у вигляді матриці. У рядках наводяться можливості й вміння; у стовбцях - ресурси.	Дозволяє удосконалити потенціал та наочно його представляти. Врахований вплив зовнішнього середовища	Часткове суб'єктивне оцінювання. Частково відповідає специфіці діяльності ПДГ
О.К. Добикіна	Оцінка здійснюється за такими підходами: вартісна оцінка та комплексна рейтингова оцінка.	Врахування структури потенціалу підприємства.	Відсутність деяких складових елементів. Не відповідає специфіці діяльності ПДГ
Н.С. Краснокутська	Потенціал підприємства здійснюється за вартісною оцінкою складових потенціалу, використовується матричний метод, метод динамічного нормативу та бальної оцінки	Врахування збалансованості структури потенціалу підприємства, вагомості складових	Суб'єктивізм при інтегральній оцінці. Не зрозуміло як врахований вплив зовнішнього середовища Не відповідає специфіці діяльності ПДГ

Лапін С.В.	Запропоновано модель потенціалу, що основана на вартісній оцінці витрат з урахуванням впливу природничо-ресурсного чинника	Врахований вплив зовнішнього середовища	Неповнота оцінки складових потенціалу. Не врахована вагомість складових потенціалу. Не відповідає специфіці діяльності ПДГ
М.М. Мартиненко	Можливості організації визначаються наявними та потенційними ресурсами. Велике значення для потенціалу має система їх взаємодій, що створюють синергійний ефект в діяльності організації.	Детальне вивчення всіх ресурсів, аналіз як на якісному, так і на кількісному рівнях.	Трудомісткий процес, що потребує багато часу. Не відповідає специфіці діяльності ПДГ
І.П. Отенко	Визначається набір показників, для визначення ефективності кожної функціональної сфери діяльності, та використовують методи таксономічного аналізу	Дозволяє використовувати різні методи формування еталону.	Складність у розрахунках. Не зрозуміло як врахований вплив зовнішнього середовища. Не відповідає специфіці діяльності ПДГ
В.А. Скворцов, И.Г. Бабени	Запропонований метод по компонентного аналізу рівня використання потенціалу шляхом формування матриці з осями: компоненти (виробнича, матеріальна, кадрова, фінансова, управлінська) і рівень використання (високий, середній, низький).	Дозволяє розробити стратегію і визначити комплекс дій, що призводять до позитивних змін організації.	Часткове суб'єктивне оцінювання (бальна оцінка). Не зрозуміло як врахований вплив зовнішнього середовища. Не відповідає специфіці діяльності ПДГ
В.С. Сизов	Потенціал оцінюється експертним шляхом. Головною задачею є оцінка ресурсів, що має організація з точки зору можливості їх перерозподілу для реалізації перспектив	Легкість у використанні, не потребує багато часу для збору інформації.	Суб'єктивне оцінювання. Не відповідає специфіці діяльності ПДГ

Таким чином виявлена відсутність на підприємствах методичного підходу щодо оцінки потенціалу підприємств, який би урахував вплив на нього чинників зовнішнього середовища. Метою даною роботи є розробка методичного підходу який би дозволяв здійснювати оцінку потенціалу підприємств дорожнього господарства з урахуванням впливу на нього чинників зовнішнього середовища.

Для урахування впливу чинників зовнішнього середовища на потенціал підприємства пропонується використовувати матрицю (рисунок).



Інтегральна оцінка впливу чинників зовнішнього середовища
Рисунок - Матриця перспективної оцінки потенціалу підприємства

Матриця містить 3 зони достатності потенціалу для реалізації стратегії:

1.Позиція безумовного успіху: достатня кількість ресурсів для досягнення поставленої мети (квадрат 1.1);

2.Позиція рівноваги: середня достатність ресурсів при ефективному їх використанні (квадрат 1.2);

3.Критичний стан : середня ефективність використання ресурсів при їх достатності, та середній достатності (квадрати 2.1, 2.2); недосить ефективного використання ресурсів при їх недостачі (квадрат 1.3, 2.3); неефективного використання ресурсів як при їх достатності, так і при недостачі (квадрат 3.1, 3.2, 3.3).

Можливі заходи щодо посилення потенціалу підприємства наведені в таблиці 2.

Таблиця 2 - Заходи щодо посилення потенціалу підприємств дорожнього господарства

Положення	Стратегічні рішення	Тактичні рішення
3.3 2.3 1.3	Перехід у 3.2 Перехід у 2.2 Перехід у 1.2	Освоєння нових видів будівництва, розширення спектру робіт, що виконуються, підвищення якості дорожньо-будівельної продукції та її конкурентоспроможності.
3.2	Перехід у 3.1 Перехід у 2.2 Перехід у 2.1	Підвищення якості продукції шляхом використання прогресивної технології, модернізації, автоматизації виробництва. Проведення комплексу заходів щодо поліпшення маркетингової стратегії.
2.2	Перехід у 2.1 Перехід у 1.2 Перехід у 1.1	Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції. Повернення боргів від замовників.
3.1 2.1	Поетапний перехід у 1.1	Повернення боргів від замовників та вигідне розташування їх у виробничому циклі.

Застосування даної матриці дозволяє спрогнозувати “критичний шлях” на перспективу і виявити поріг можливостей підприємства. Для кожного квадрату матриці визначено стратегічні (позначені стрілкою) й тактичні рішення, завдяки яким можна посилити потенціал підприємства.

Література

1.Федонін О. М. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. М. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

ЕЛЕНЮК М., студентка, научный руководитель СОБОЛЕВА А. Г. канд. экон. наук, доц.
Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

В настоящее время рост инновационной активности в Украине приобретает особое значение. Иновации в управлении персоналом – достаточно актуальная тема. В современном мире, в время высоких технологий и эффективной производственной сферы, формируется кадровый потенциал. Это приоритетное направление в развитии инноваций всех организаций.

Каждое предприятие стремится максимально применять потенциальные возможности своих сотрудников, рационально использовать умственные способности персонала.

Иновации зависят от интеллектуальной деятельности человека, от его фантазии, творческого мышления, от открытий и изобретений.

В наиболее общем виде под инновацией понимают введение в употребление какого-либо нового (или значительно улучшенного) продукта (товара или услуги) или процесса.

Деятельность, которая состоит из комплекса научных, финансовых, технологических и других мероприятий по созданию, освоению, распространению инноваций и направлена на использование результатов этих мероприятий с целью повышения конкурентоспособности определенного вида бизнеса, называется инновационной. Инновационные технологии в управлении персоналом представляют собой способы и методы более эффективного управления кадровыми процессами организации.[1]

Управление персоналом непременно возникает с момента начала функционирования любого предприятия, если оно хочет стать успешным, и обладает рядом особенностей, присущих любому нововведению. Это решение конкретных проблем организации, неопределённость результата, возможное сопротивление сотрудников и возникновение конфликтных ситуаций, мультипликационный эффект.

Система управления персоналом как инновацию, то в качестве основных направлений её внедрения можно рассматривать следующее:

1. Развитие персонала и управление деловой карьерой. Программа обучения строится на определении несоответствия между квалификационными требованиями и реальными компетентностями сотрудников, что позволяет индивидуализировать процесс обучения и получить наиболее эффективный результат при минимальных затратах.

2. Построение системы мотивации. Традиционным мотивационным фактором была, есть и будет величина заработной платы сотрудника, определяемая внутренней и внешней ценностью данного рабочего места. Кроме этого, широкое распространение получает и система бонусов, предполагающая переменную часть оклада, которая пропорционально зависит от ежемесячного вклада каждого работника в работу отдела, подразделения и предприятия в целом.

3. Формирование корпоративной культуры. Осознание каждым работником базовых ценностей и миссии компании позитивно сказывается на результатах труда, а процесс передачи таких ценностей и есть корпоративная культура.

4. Разработка модели компетенций. Такое нововведение призвано регламентировать полифункциональность ряда рабочих мест и грамотно простроить технологическую цепочку, что позволяет предотвратить возникновение конфликтов и ориентирует на качество и оперативность труда.

5. Компьютерные технологии в управлении. Программные продукты позволяют не только вести учёт кадров по всевозможным параметрам, но и формировать необходимые отчётные документы, которые можно с лёгкостью транспортировать в электронном виде.

Для того, чтобы предприятие было конкурентоспособным в рыночной среде, одним из важных факторов будут являться инновационные технологии.

Инновационные технологии - это набор методов, средств и мероприятий, направленных на развитие уже существующих или создание принципиально новых видов производственной деятельности [2].

Различают виды инновационных технологий:

а) внедрение - осуществление заключительной стадии научно-производственного цикла освоения нового продукта;

б) тренинг - деловое общение, вид социально-психологического упражнения, сконцентрированного на развитии установок, необходимых для успешной коммуникации в условиях профессиональной деятельности, которые применяются с целью подготовки персонала;

в) консалтинг - консультирование производителей, продавцов и потребителей по экономическим, хозяйственным и правовым вопросам;

г) трансферт - безвозмездное предоставление технологии, от одного лица к другому;

д) аудит - проверка финансов и документации независимыми экспертами либо организациями;

е) инжиниринг - представление на платной основе инженерно-консультационных предложений, как проектирование, представление лицензии и ноу-хау) по созданию

объектов промышленности, инфраструктуры [3].

С целью эффективной деятельности система управления персоналом должна содержать в себе оптимальные методы и технологии, которые совпадают с принципами, лежащими в ее основе.

При этом, инновационные технологии в управлении персоналом можно рассматривать как:

- новые, повышающие эффективность деятельности организации, приемы управления человеческими ресурсами (собственно инновационные технологии кадрового менеджмента). К ним можно отнести новые (ноу-хау) способы воздействия на персонал. Так, например, появление новых способов коммуникации (телефон, интернет и пр.) привело к резкому росту эффективности деятельности организаций за счет увеличения скорости передачи информации в пространстве и времени);

- традиционные технологии внедрения инноваций в работу с персоналом организации (традиционные управленческие технологии внедрения инноваций) - предполагает использование в рамках старой процедуры нового элемента управления. Например, традиционная процедура отбора сотрудников в резерв управленческих кадров может быть дополнена инновационной методикой выявления генетических маркеров лидерства (если таковые будут обнаружены).

Таким образом, ключ к успеху инноваций лежит в системе управления человеческими ресурсами. Персонал является неотъемлемой частью инновационной деятельности организации, и что немаловажно, источником инновационных идей. Именно человеческий инновационный потенциал создает инновационный потенциал организации. Уровень квалификации, навыков, знаний, умений — все это в совокупности создает одну большую систему для эффективной инновационной деятельности организации во всех сферах, включая систему управления человеческими ресурсами.

Список литературы:

- 1) <https://www.kakprosto.ru/kak-899357-kakie-est-innovacii-v-upravlenii-personalom>
- 2) Колосов В.Г. Введение в инноватику / В.Г. Колосов. - СПб.: СПбГПУ, 2012 - С. 15.
- 3) Некрасов С.И. Философия науки и техники: тематический словарь / С.И. Некрасов, Н.А. Некрасова. - Орёл: ОГУ. 2010. - 289 с.

УДК: 336.648

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ У КОНТЕКСТІ ПОКРАЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ЄНІСЕЄВА Д. А., магістрант

Національний університет «Острозька академія»

Фінансові потоки супроводжують господарську діяльність кожного підприємства на всіх її стадіях та є головними при обігу коштів. Від стану вхідного і вихідного потоків, швидкості руху коштів, ефективності управління фінансовими потоками залежить ритмічність діяльності суб'єкта господарювання, його платоспроможність і фінансовий стан в цілому.

Для дослідження фінансових потоків підприємства, результатів його фінансової діяльності та визначення рівня впливу регулювання фінансових потоків на ліквідність та платоспроможність ми обрали публічне акціонерне товариство «Консюмерс-Скло-Зоря».

Платоспроможність та ліквідність є одними з найважливіших характеристик господарюючого суб'єкта, які завжди прагнуть оцінити партнери по бізнесу, а також наявні та потенційні кредитори підприємства [1]. Дослідження ліквідності балансу – це можливість визначення наскільки суб'єкт господарювання в змозі перетворити активи в готівку і

погасити свої платіжні зобов'язання, а точніше – це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у готівку відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань. Тому розглянемо детальніше та проаналізуємо показники ліквідності балансу ПАТ «Консьюмерс-Скло-Зоря» у наступній таблиці.

Таблиця 1 – Показники ліквідності балансу ПАТ «Консьюмерс-Скло-Зоря» за 2014–2016 рр.

Групи активів	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Групи пасивів	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Платіжний надлишок (+) або нестача (-), тис. грн.			Рівень покриття зобов'язань, %		
								2014 рік	2015 рік	2016 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
A1	5307	48156	6372	П1	90113	101286	408347	-84806	-53130	-401975	5,89	47,54	1,56
A2	184545	240492	209719	П2	46500	0	88000	138045	240492	121719	396,87	0,00	238,32
A3	131285	177379	219241	П3	37851	189602	6346	93434	-12223	212895	346,85	93,55	3454,79
A4	273032	285761	522407	П4	419705	460900	455046	-146673	-175139	67361	65,05	62,00	114,80
Баланс	594169	751788	957739	Баланс	594169	751788	957739	x	x	x	100,00	100,00	100,00

Джерело: [2, 3, 4]

Впродовж аналізованого періоду баланс підприємства не відповідав критеріям абсолютної ліквідності через невиконання першої та третьої умови. У цей час, на підприємстві найбільш ліквідні активи повністю покривали термінові пасиви, проте спостерігалися платіжні нестачі по цим групам, а сам рівень покриття зріс від 5,89% до 47,54% у 2015 році та спад до позначки 1,56% у 2016 році. Швидко ліквідні активи повністю покривали короткострокові пасиви на 396,87% у 2014 році та на 238,32% у 2016 році. Щодо активів, що повільно реалізуються, то вони повністю покривали довгострокові пасиви у 2014 та 2016 роках, що оцінюється позитивно, проте ця умова не була дотримана у 2015 році (платіжна нестача становила 12223 тис. грн). Умова покриття постійними пасивами активів, що важко реалізуються не була виконана, та складала у 2014 році 65,05%, у 2015 році 62,00%. Загалом, ПАТ «Консьюмерс-Скло-Зоря» не забезпечило абсолютно ліквідний баланс, адже основні умови не були виконані.

Оскільки поточні зобов'язання мають різний строк погашення, а оборотні активи — різний ступінь ліквідності, то для оцінки ліквідності використовують різні за змістом та призначенням коефіцієнти [5]. Розглянемо їх детальний аналіз у наступній таблиці.

Таблиця 2 – Динаміка коефіцієнтів ліквідності ПАТ «Консьюмерс-Скло-Зоря» за 2014–2016 рр.

Показники	Нормативне значення	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Абсолютний приріст	
					2015-2014	2016-2015
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	0,04	0,48	0,01	0,44	-0,46
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7-0,8	1,39	2,85	0,44	1,46	-2,41
Коефіцієнт загальної ліквідності	1-2	2,35	4,60	0,88	2,25	-3,72

Джерело: [2, 3, 4]

Аналізуючи вищенаведені дані, можемо зробити висновки, що на підприємстві існує недостатня частина поточних зобов'язань, яку підприємство може погасити негайно за рахунок найліквідніших активів, адже коефіцієнт абсолютної ліквідності не досягає свого нормативного значення та становив позначки 0,04 у 2014 році, 0,48 у 2015 році та 0,01 у 2016 році. Інші показники ліквідності демонструють, що нормативні значення коефіцієнтів ліквідності були виконані повністю та, навіть, значно перевиконані, хоча підприємству було

б достатньо мати їх на нижчому рівні. Коефіцієнт швидкої ліквідності зріс на 1,46 пункта у 2015 році та спав на 2,41 пункта у 2016 році, що пояснює погіршення загального стану регулювання фінансових потоків у цьому році. Аналогічну ситуацію можемо спостерігати щодо перспективної платоспроможності підприємства, значення показника якого перевищувало своє нормативне значення і становило 2,35 пункта у 2014 році та 4,60 пункта у 2015 році. Загалом, підприємство за 2014-2015 рр. було платоспроможним та мало перспективну платоспроможність, а у 2016 році погіршило стан ліквідності.

Зазначимо, що внутрішній аналіз платоспроможності здійснюється на основі фінансових потоків суб'єкта господарювання, а зовнішній аналіз платоспроможності прогнозується, як правило, на основі дослідження показників ліквідності. Враховуючи вищенаведений аналіз, виявлення загальної та перспективної платоспроможності, та з огляду на недосягнення абсолютної ліквідності балансу, варто запропонувати шляхи удосконалення регулювання фінансовими потоками підприємства.

Основною метою при здійсненні регулювання фінансовими потоками є забезпечення достатньої платоспроможності та ліквідності, оскільки діяльність суб'єкта господарювання забезпечується, головним чином, за рахунок наявних фінансових активів підприємства. Безпосередньо, регулювання фінансовими потоками є процесом забезпечення достатнього рівня потоків від різних видів діяльності, розподілу загального обсягу окремих видів потоків, а також, аналізу та оцінки факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ, які безпосередньо впливають на їхнє формування.

Визначення оцінки платоспроможності є вивченням можливості підприємства вчасно здійснити оплату грошових коштів за своїми зобов'язаннями через існуючі ресурси. Розглянута вище платоспроможність підприємства дозволяє нам вивчити та проаналізувати причини фінансових проблем суб'єкта господарювання та показує нам чи існує залежність підприємства від зовнішнього фінансування.

Для покращення ефективності регулювання фінансовими потоками для забезпечення достатньої ліквідності та платоспроможності на ПАТ «Консюмерс-Скло-Зоря» необхідно здійснити ряд заходів, які дозволять здійснити приріст прибутку, зменшити вартість матеріальних активів та рівня дебіторської заборгованості та покращити загальну структуру капіталу. Для цього, вважаємо за потрібне впровадити такі заходи:

1. Забезпечити менеджмент існуючими запасами на підприємстві для покращення регулювання запасами матеріалів, готової продукції та незавершеного виробництва, що дозволить оптимізувати перерозподіл обігових коштів на підприємстві, та як результат, буде збільшуватися ліквідні грошові ресурси та зменшуватися неліквідні виробничі запаси.

2. Створити реальний аналіз активів, що забезпечить корегування рівня дебіторської заборгованості і, як наслідок, покращить ефективність фінансових потоків.

3. Контролювати рівень виконання фінансових планів підприємства.

Для покращення ліквідності підприємству ПАТ «Консюмерс-Скло-Зоря» необхідно реалізовувати заходи, які зменшуватимуть фінансові зобов'язання та будуть збільшувати грошові активи, які забезпечать ці грошові зобов'язання.

Зменшення обсягів фінансових зобов'язань можемо досягнути через:

- зменшення розміру постійних витрат підприємства;
- скорочення суми умовно-змінних витрат;
- зростання термінів кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Зростання суми грошових активів можна досягнути через:

- рефінансування дебіторської заборгованості (насамперед, це факторинг та форфейтинг);
- зростання обороту дебіторської заборгованості (необхідно зменшувати терміни надання комерційних кредитів);
- оптимізація управління запасами на підприємстві.

Як висновок, основними напрямками покращення ліквідності та платоспроможності підприємства повинно стати:

- підвищення ефективності використання основних фондів підприємства;
- зростання інтенсивності використання оборотних активів підприємства;
- підвищення продуктивності праці;
- збільшення обсягів реалізації товарів;
- зменшення матеріальних операційних витрат;
- розширення ринку збуту продукції (товарів);
- залучення нових інвестицій (кредитів) та ін.

Як висновок зазначимо, що при здійсненні ефективного управління всією фінансово-господарською діяльністю підприємства потрібно зважати на те, що платоспроможність і ліквідність є одними з головних ознак стійкого розвитку підприємства та те, що операції, що здійснюються на підприємстві, а відповідно і всі фінансові потоки, які при цьому виникають здійснюють безпосередній вплив на платоспроможність та ліквідність. Саме тому, покращення регулювання фінансовими потоками у контексті покращення ліквідності та платоспроможності підприємства є можливим, насамперед, при створенні оптимального рівнів потоків від різних видів діяльності, аналізі та оцінці факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, забезпеченні постійного приросту прибутку та покращення загальної структури фінансових ресурсів.

Література

1. Олександренко І. В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / І. В. Олександренко // Актуальні проблеми економіки. - 2014. - № 6. - С. 419-426.
2. Фінансова звітність ПАТ «Консюмерс-Скло-Зоря» за 2014 рік. – [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/48165/165/templ>
3. Фінансова звітність ПАТ «Консюмерс-Скло-Зоря» за 2015 рік. – [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/72937/165/templ>
4. Фінансова звітність ПАТ «Консюмерс-Скло-Зоря» за 2016 рік. – [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/88396/165/templ>
5. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник / В.М. Шелудько; Київ. Нац. Ун-т ім. Т. Шевченка. — 2-ге вид., стер. — К.: Знання, 2013. — 375 с.

СЕГМЕНТАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИХ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ

КАРИМОВ Г. И., канд. экон. наук, доц., КАРИМОВА Ю. В., студент
Днепропетровский государственный технический университет

Вопрос уровня удовлетворенности каждого отдельного клиента является актуальным для любой организации, поскольку от степени удовлетворенности потребителей оказанными услугами зависят объемы заказов и, как следствие, выручка. Предполагается, что верно организованная маркетинговая деятельность должна способствовать повышению уровня удовлетворенности группы потребителей.

Вагонное депо (ВЧД-16 Приднепровской железной дороги) ориентировано на ремонт грузовых вагонов и выполняет следующие виды работ:

- Текущий ремонт

- Деповской ремонт (ДР)
- Капитальный ремонт (КР)
- Капитальный ремонт с продлением срока службы (КРП)
- Установка датчиков САИПС
- Полное освидетельствование колёсных пар [1].

Соответственно, основными потребителями услуг являются отделы ремонта и эксплуатации вагонов служб вагонного хозяйства железных дорог – региональных филиалов ПАТ 'Укрзалізниця' (в частности, Приднепровская железная дорога) и крупные компании – перевозчики (владельцы или арендаторы грузовых вагонов). Кроме того, имеются заказы на предоставление разовых или краткосрочных услуг от предприятий занимающихся изготовлением и ремонтом вагонов или отдельных частей (колесные пары и т.п.).

То есть, имеются два четко выраженных сегмента:

Первый. Компании обслуживающие собственные вагонные парки в текущем режиме осуществления своей деятельности (перевозок). Основными потребляемыми услугами для них являются услуги по деповскому ремонту грузовых вагонов (полувагоны, окатышевозы), освидетельствованию колесных пар, ремонту колесных пар и запчастей. Наше предприятие связано с такими потребителями долгосрочными договорными отношениями, имеется богатый опыт совместной деятельности, устранения претензий, совместных прогнозов и проектов.

Второй. Предприятия производящие разовые ремонты внутреннего вагонного парка, освидетельствование или ремонт отдельных запчастей при моментном недостатке собственных мощностей или отсутствии соответствующих лицензий. Т.е. пользующиеся услугами нашего предприятия в виде "помощника" к собственному производственному процессу. Как правило, это предприятия близкие по виду деятельности: вагоностроительные и вагоноремонтные заводы. Основными потребляемыми услугами для них являются услуги по текущему ремонту грузовых вагонов (полувагоны, окатышевозы), освидетельствованию колесных пар, ремонту колесных пар и запчастей.

Предприятия - потребители сегмента (существующие клиенты) и типичные представители сегмента (потенциальные клиенты) представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, две группы потребителей, существенно отличающиеся по виду деятельности, по масштабам вагонных парков, по объемам заказов, по срокам заказов и п.т., естественным образом, отличаются и в требованиях к потребляемым услугам, не смотря на их подобность. И если требования к качеству поставляемых услуг не вызывают разногласий и фактически идентичны, то требования выдвигаемые к организации процессов ремонтов, сроков и последовательности их проведения, оформлению документации и способов и сроков оплаты потребленных услуг могут существенно отличаться. Именно это приводит к необходимости рассмотрения уровня удовлетворенности потребителей, отдельно по каждой из выделенных групп в соответствии с их ожиданиями (выдвигаемыми требованиями).

При этом следует учесть, что требования, выдвигаемые каждой из выделенных групп (сегментом потребителей), основаны на специфике их деятельности и требованиях, которые выдвигаются к нашим потребителям потребителями услуг ими оказываемых. Таким образом, для возможности более полного удовлетворения потребностей потребителей каждого сегмента, целесообразно рассмотреть требования которые формируют пожелания заказчика. Это приводит нас к необходимости исследования рынка услуг предоставляемых предприятиями и организациями схожих областей деятельности.

Подобное исследование целесообразно проводить по логической цепочке возникновения требований потребителей: предприятия - потребители сегмента (существующие клиенты) – типичные представители сегмента (потенциальные клиенты) – требования, выдвигаемые к деятельности.

На первом этапе (предприятия - потребители сегмента) – мы определяем характерную группу наших клиентов, для выделения исследуемой области деятельности.

На втором этапе (типичные представители сегмента) – мы собираем информацию о предприятиях / организациях близких по сфере деятельности и территории деятельности к имеющимся клиентам – типичным представителям сегмента.

Таблица 1 – Потребительские сегменты

Сегменты	Сегмент 1	Сегмент 2
Предприятия существующие клиенты	1. Регіональна філія 'Придніпровська залізниця' ПАТ 'Укрзалізниця' 2. ООО «Лемтранс»	1. ОАО Днепропетровский завод по ремонту и строительству пассажирских вагонов 2. ОАО "Днепрвагонмаш" 3. ГП "Укрзалізничпостач" 4. ГП "Укрспецвагон"
типичные представители сегмента (потенциальные клиенты)	1. Філія «Дарницький вагоноремонтний завод» ПАТ «Укрзалізниця» (філія «ДВРЗ» ПАТ «Укрзалізниця») 2. Філія «Панютинський вагоноремонтний завод» ПАТ «Укрзалізниця» (філія «ПВРЗ» ПАТ «Укрзалізниця») 3. Філія «Рефрижераторна вагонна компанія» ПАТ «Укрзалізниця» (філія «РВК» ПАТ «Укрзалізниця») 4. Філія «Центр транспортного сервісу «Ліски» ПАТ «Укрзалізниця» (філія «ЦТС «Ліски» ПАТ «Укрзалізниця») 5. Філія «Стрийський вагоноремонтний завод» ПАТ «Укрзалізниця» (філія «СВРЗ» ПАТ «Укрзалізниця») 6. ООО «Укртехпоставка»	1. ОАО "Крюковский вагоностроительный завод"; 2. ОАО "Стахановский вагоностроительный завод"; 3. ОАО "Азовмаш"; 4. ОАО "Полтавхиммаш"; 5. ОАО "Дизельный завод"; 6. ОАО "Трансмаш"; 7. ГП "Попаснянский вагоноремонтный завод"; 8. ГП "Дарницкий вагоноремонтный завод"

*Названия предприятий приведены в официальном написании [1-3]

** Для дочерних предприятий ПАТ "Укрзалізниця" основным поставщиком является корпорация ООО "Лемтранс" [1-3]

На третьем этапе исследования мы должны проанализировать условия деятельности типичных представителей исследуемого сегмента. При этом, особое внимание стоит уделить тем факторам и моментам, которые еще не нашли своего отражения в требованиях выдвигаемых нашими потребителями. Подразумевается, что условия деятельности (т.е. технические требования к вагонному парку, условия и возможности его простоев / ремонтов) у представителей одного сегмента идентичны. Таким образом, требования присутствующие у предприятий/организаций типичных представителей сегмента и отсутствующие у клиентов нашей организации, с большой долей вероятности, приносят предприятиям / организациям, которые их выдвигают, дополнительные преимущества.

Соответственно, выделение таких требований и готовность к их реализации (реализация, альтернативы или дополнительные требования – аналоги и т.д.) должны привести наши взаимоотношения с имеющимися клиентами к более высокому уровню удовлетворенности потребителей с одной стороны и упрочнению постоянного сотрудничества и прибыльности с другой. В итоге, возможно сделать вывод, что правильная сегментация и своевременные исследования рынка помогают обеспечить высокий уровень удовлетворенности потребителей.

Список литературы

1. ООО "Лемтранс". Официальный сайт. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lemtrans.com.ua/>
2. ПАТ "Укрзалізниця". Офіційний сайт. [Электронный ресурс] - Режим доступа:

<http://www.uz.gov.ua>

3. Регіональна філія 'Придніпровська залізниця' ПАТ "Укрзалізниця". Офіційний сайт. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.dp.uz.gov.ua>

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ МАГАЗИНІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ

КОЛОНТАЄВСЬКИЙ О. П., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Збільшення конкуренції вимушують підприємства все більше використовувати можливості Інтернет як засобу для отримання додаткового прибутку, використовуючи його потужний рекламний потенціал. Насамперед з'являється все більше електронних магазинів, які забезпечують купівлю та продаж товарів. При виборі методів розповсюдження товарів доцільно прорахувати ефективність їх використання.

Щодо аналізу ефективності функціонування електронних магазинів підприємств, автори розглядають групи показників ефективності: функціональної, операційної, маркетингової та інвестиційної [1, 2].

Одні автори [1, 3], вважають що ефективність електронних магазинів характеризує ступінь відповідності технологій, прийомів та правил, що використовуються, потребам суб'єктів господарювання при досягненні ними цілей комерційної діяльності. Інші [4] визначають ефективність електронних магазинів підприємств як засіб аналізу доцільності витрат на впровадження електронних технологій просування продукції, товарів і послуг

Передусім розглядають ефективність електронних магазинів підприємств здебільшого з позицій оцінки ефективності впровадження в комерційну діяльність сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Комплексно оцінити ефективність застосування засобів електронної комерції га підприємствах дозволить використання узагальненої системи функціональних та економічних показників.

Впровадження електронних магазинів підприємств може бути ефективним на різних рівнях економіки – від світового до рівня окремих господарюючих суб'єктів. Ефективність електронних магазинів підприємств слід розглядати з позиції корисності для підприємства як первинного господарюючого суб'єкта та з позиції держави. Саме витрати з впровадження електронних магазинів виникають здебільшого на рівні підприємств, а ефект може бути як для самого підприємства, так і для розвитку економіки регіону, галузі та держави. На кожному з рівнів ефективність електронних магазинів підприємств потрібно розглядати як комплексну категорію, складовими якої є економічна, технологічна, соціальна та екологічна ефективність, а комплексний показник економічної ефективності електронних магазинів підприємств має складатися з елементів інвестиційної, маркетингової та функціональної ефективності.

Більшість авторів пропонують для економічної ефективності визначення електронних магазинів підприємств використовувати наступні: кількість відвідувачів; кількість відвідувачів, які зробили покупки; кількість повторних відвідувачів; кількість повторних відвідувачів, які зробили покупки; питома вага покупців від загальної кількості відвідувачів; питома вага повторних відвідувачів, які зробили покупки від загальної кількості повторних відвідувачів; обсяг покупок; обсяг покупок на одного відвідувача; кількість покупок; кількість покупок на одного відвідувача; максимальний обсяг покупок, на одного покупця; мінімальний обсяг покупок, на одного покупця.

Важливим є показник доходу на одного відвідувача – розраховується шляхом ділення суми загального доходу на кількість унікальних відвідувачів сайту. При всій своїй оманливій простоті, це дуже цінний показник. Важливо тільки правильно його розуміти.

Загальний дохід дорівнює добутку середньої вартості замовлення та кількості конверсій.

Таким чином, доходу на одного відвідувача дорівнює добутку середньої вартості замовлення та коефіцієнту конверсії. Тобто цей показник безпосередньо залежить і від величини середнього чека, і від конверсії.

Як і будь-яка метрика, доходу на одного відвідувача відображає симптоми стану бізнесу. Наприклад, якщо показник падає, це може бути пов'язано з двома факторами:

– Різке збільшення числа відвідувачів, які не вчиняли покупку. Тобто, падіння конверсії. Швидше за все, недавня рекламна привела багато нецільового трафіку. Щоб уникнути цього потрібно аналізувати по яких каналах приходять найбільш підходящі відвідувачі.

– Клієнти частіше купують дешеві товари, кількість продажів дорогих товарів знижується (падає середній чек). Необхідно спробувати різні способи збільшення середнього чека – перехресні продажі, рекомендації товарів і т.д.

На практиці доцільно також використовувати систему показників оцінки технологічної ефективності електронних магазинів з позицій задоволення комерційних потреб покупців, які слід розглядати в рамках математичної ймовірнісної моделі, побудованої на базі експертних оцінок.

Показники оцінки технологічної ефективності систем електронної комерції: ступінь зручності інтерфейсу; зовнішній вигляд та інформативність сторінок; персоналізація доступу; швидкість завантаження сторінок; рівень довіри до магазину; швидкість обробки замовлень; зручність платіжних засобів; рівень уваги до відвідувачів; сервісна підтримка; цінова політика; дисконтна політика; робота служби доставки; асортимент.

Незважаючи на важливість результатів аналізу економічної ефективності, їх недостатньо для управління підприємством електронної комерції. Суб'єкти господарювання, які приймають рішення використовувати засоби електронної комерції, повинні розуміти, що традиційні параметри не задовольняють вимог інформаційної економіки.

Тому, крім системи показників економічної ефективності, було розроблено методіку оцінки технологічної ефективності систем електронної комерції.

Література

1. Плескач В. Л. Технології електронного бізнесу [Текст] : монографія / В. Л. Плескач. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 223 с.
2. Ярова І. О. Методологічні підходи до визначення ефективності впровадження Інтернет-технологій у просуванні товаропотоків [Текст] / І. О. Ярова, О. В. Березін // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 12 (78). – С. 208–216.
3. Эймор Д. Электронный бизнес: эволюция или революция [Текст] / Д. Эймор ; пер. с англ. – СПб.: Вильямс, 2001. – 752 с.
4. Laudon, Kenneth C. E-commerce: business, technology, society [Text] / Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver. – USA : Addison Wesley, 2002. – 762 p.

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

ЛЕВКІНА Р. В., д-р екон. наук, проф., ЛЕВКІН А. В., канд. техн. наук, доц.
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Підвищення ефективності та конкурентоспроможності аграрних підприємств є головним завданням сучасної аграрної економіки з огляду на специфіку розвитку галузі, товарну спеціалізацію, сегментну орієнтацію на потреби споживачів. Сучасний рівень розвитку вітчизняного ринку аграрної продукції та стан конкурентного середовища суттєво зменшують можливості аграрних підприємств та спонукають до пошуку додаткових виробничих резервів на власному ринковому сегменті, до усвідомлення та брендування

наявних і прихованих конкурентних переваг. Різноманітні аспекти та проблеми підвищення ефективності функціонування аграрних підприємств досліджували такі вчені: В.В. Лагодієнко [1], М.Й. Малік [2], Л.О. Мармуть [3] та ін. Проте їх наукові праці у більшій мірі присвячені загальним питанням функціонування ринку аграрної продукції без врахування особливостей виробництва і збуту органічної продукції, попит на яку поступово зростає. Аналіз наукових праць Р.С. Грабовського [4], Н.П. Новак [5], З.В. Нікітіної [6] та ін. щодо проблематики розвитку ринку органічної аграрної продукції та підвищення ефективності функціонування підприємств - виробників дозволило зробити висновок про наявність низки питань, що залишилися поза увагою. Це свідчить про *актуальність* представленого до публікації матеріалу і його *практичне значення*.

Традиційно ефективність функціонування аграрних підприємств розглядають у контексті порівняння витрат на виробництво та виручки, що надходить від збуту. Це означає, що формування ціни базується засадах вигідності та обґрунтованості. Отже вирішення питання щодо застосування того чи іншого методу ціноутворення для ефективного функціонування аграрних підприємств на ринку органічної продукції на практиці означає повне врахування витрат для формування базису для мотивації до високоякісної та продуктивної праці. Такий метод повинен бути зрозумілим, об'єктивним, справедливим, враховувати інтереси виробників і споживачів продукції [7].

Отже управління ефективністю виробників органічної продукції повинно базуватися на засадах ціноутворення, що визначає об'єктивний і справедливий рівень ціни з урахуванням специфіки дії внутрішніх і зовнішніх факторів органічного виробництва. З точки зору розвитку методики ціноутворення та формування відповідної маркетингової цінової політики виробників органічної аграрної продукції на увагу заслуговують праці таких науковців, як: С.М. Онисько, В.М. Баховський [8], Ю.Д. Білик [9], Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, Є.В. Гаваза [10], М.М. Ігнатенко [11], Х.З. Махмудов [12] та ін.

До особливостей ціноутворення на органічну продовольчу продукцію, традиційно відносять наявність додаткових витрат, серед яких витрати на забезпечення органічності та проведення сертифікації. Це пояснює порівняно вищу ціну на дану категорію продуктів харчування. Ще однією особливістю є психологічний вплив ціни на формування попиту на товари вироблені за органічними та традиційними технологіями [13].

Отже, для споживачів ціна виступає не лише особливим економічним, але й психологічним фактором впливу про рішення щодо придбання товару, оскільки фіксує його купівельну спроможність і можливість задоволення психологічних потреб, що підкріплена усвідомленням об'єктивності заявленої ціни. Під об'єктивністю розуміємо такий її рівень, метою якого є не прагнення до «зняття вершків» зі споживачів з доходом вище середнього, а відшкодування усіх витрат на виробничо-збутову діяльність. Тому просто у два-три рази вища ціна не є зрозумілою. Ми вважаємо, що виробники органічної аграрної продукції в умовах конкуренції просто зобов'язані інформувати споживачів про загальні принципи побудови власної цінової політики. Відкритість методики визначення ціни виконує лише рекламні функції, а доводить тезу про справедливість і відкритість взаємовідносин між виробниками та споживачами, їх інтересів. Тому методика ціноутворення повинна бути простою, зрозумілою для них і досконалою для виробників з позицій повного врахування усіх можливих витрат на виробничо-збутову діяльність, розрахунку повної собівартості, визначення мінімального рівня ціни [14].

Звертаємо увагу на тісний взаємозв'язок та взаємозалежність процесу виробництва органічної продукції з низкою різноманітних факторів, серед яких головними є непрогнозовані ризики у процесі виробництва і збуту. І якщо ринкові ризики підлягають впливу, то процес органічного виробництва і рівень врожайності культур прямо залежить від природно-кліматичних умов, здатності рослин до використання сонячної енергії; взаємодії з іншими рослинами (допоміжними) у структурі сівозміни; якості продукції та її хімічного складу. Тому логічним є необхідність врахування вище вказаних факторів виробничого ризику. Під такими логічно вважати витрати на вирощування малопродуктивних культур або

культур, що позитивно впливають на структуру ґрунту, сприяють накопиченню природних мінеральних речовин у поверхневому шарі тощо.

Визначення ціни в такому разі відбувається на основі еквівалентної ціни традиційної продукції (вирощеної за традиційними технологіями) з коригуванням її органічною надбавкою. Така надбавка повинна розраховуватися множенням: коефіцієнту рівновігідної врожайності, коефіцієнту ризику втрати врожаю, коефіцієнту сівозміни, коефіцієнту зберігання.

На сучасному етапі розвитку землеробства органічне виробництво вимагає від працівників аграрного підприємства не лише теоретичних знань, а й конкретних практичних вмінь та навичок, досвіду роботи, чіткого усвідомлення місії підприємства, формування відповідної екологічної свідомості і мотивації.

Використання запропонованої методики дозволить аграрним підприємствам - виробникам органічної продукції дозволить не лише планувати, а й управляти рівнем ефективності виробничо-збутової діяльності, створити умови для розширеного відтворення і стабільного розвитку на засадах екологічності, соціальної спрямованості.

Література

1. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки в умовах глобалізації. / ОО Тертиця, В.В. Лагодієнко // Бізнес-навігатор. – 2011. - №1. – С. 76-82.

2. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.

3. Мармуль Л.О. Конкурентоспроможність плодоовочевої продукції та маркетингові стратегії розвитку її ринку / Л.О. Мармуль, І.А. Романюк, А.С. Полегенько // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 1. - С. 95-98.

4. Грабовський Р.С. Конкурентоспроможність органічної продукції на продовольчому ринку України / Р.С. Грабовський, Р.П. Дудяк // Науковий вісник НЛТУ України «Економіка, планування та управління в галузях». Вип. 22.9. — 2012. — С. 184–188.

5. Новак Н.П. Організаційно-економічні засади розвитку виробництва органічної продукції в аграрних підприємствах: монографія / Н.П. Новак. – Херсон: Айлант, 2016. – 300с.

6. Никитина З.В. Организационно - экономический механизм экологизации сельскохозяйственного производства : теория, методология, практика : автореферат дис. ... доктора экономических наук : 08.00.05 / Никитина Зоя Вилениновна; [Место защиты: Всерос. ин-т аграр. проблем и информатики им. А.А. Никонова].- Москва, 2010.- 56 с.

7. Саблук П.Т. Ціноутворення в період ринкового реформування АПК: монографія / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 440 с.

8. Онисько С.М. Ціни агропродовольчого ринку в умовах перехідної економіки. Монографія / С.М. Онисько, О.А. Біттер, В.М.Баховський. – Львів : НВФ «Українські технології», 2003. – 176 с.

9. Білик Ю.Д. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК / Ю.Д. Білик – К.: Урожай, 2000. – 164 с.

10. Методичні рекомендації з ціноутворення на органічну продукцію / [Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я., Саблук П.Т. та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. - К. : ННЦ "ІАЕ", 2013,- 100 с.

11. Ігнатенко М. М. Управління органічним виробництвом аграрних підприємств на засадах здійснення соціальної відповідальності / М. М. Ігнатенко // Економіка і фінанси : наук. жур. — Дніпропетровськ, 2015. — № 12. — С. 4–11.

12. Махмудов Х.З. Маркетинг у сфері виробництва органічної продукції / Х.З. Махмудов // Економіка АПК – 2006. – № 2. – С. 115.

13. Левкіна Р.В. Проблемні аспекти участі підприємств-виробників овочів на органічному ринку / Р.В. Левкіна // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». № 7. — Харків: ХНАУ, 2013. — С. 119-126.

14. Левкіна Р.В. Особливості ціноутворення на органічну аграрну продукцію / Р.В. Левкіна, Я.М. Котко, А.В. Левкін // Вісник ХНТУСГ імені Петра Василенка : Економічні науки. -2016. - № 173. – С. 35-45.

КОНКУРЕНТНО-ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ЛПІЧ Л. Г., д-р екон. наук, ПОЛІНКЕВИЧ О. М., д-р екон. наук,
ХІЛУХА О. А., канд. екон. наук, доц.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Необхідність впровадження конкурентно-інноваційного механізму управління підприємством пояснюється як теоретичною та і прикладною розрізненістю окремих аспектів управління, так і існуючими тенденціями щодо посилення конкурування в умовах недосконалої державної політики у сфері підтримки підприємств туризму, скорочення туристичних потоків, відсутності бачення майбутніх перспектив розвитку бізнесу у зв'язку з мінливою суспільно-політичною та соціально-економічною ситуацією.

Доцільність поєднання конкурентної стратегії підприємства та інноваційної діяльності не викликає сумнівів з таких причин:

1) Наявність значної кількості підприємств-суб'єктів туристичної діяльності в умовах скорочення туристичних потоків, відсутності реальної підтримки з боку держави у сферах відповідальності (забезпечення безпеки туристів, підвищення туристичного іміджу країни тощо) активізує конкурентну боротьбу. В таких умовах загострюються не лише конкурентні баталії у правовому полі, але і поза його межами, виникає явище недобросовісної конкуренції як по відношенню до підприємств-конкурентів, так і по відношенню до власних клієнтів.

2) Ситуація у інноваційному середовищі в державі свідчить про те, що основним рушієм інновацій є підприємства, приватний капітал, держава, а отже і державний науковий потенціал залишається в збоку у зв'язку з нестачею фінансування, застарілістю стратегічного і концептуального бачення перспектив інноваційного розвитку тих чи інших галузей, певною відірваністю науки від прикладних проблем економіки, пов'язаною з відсутністю комплексних систем забезпечення взаємодії процесів розробки фінансованих державою наукових пропозицій та їх впровадження у практику господарювання.

3) Відсутність сталого економічного розвитку призводить до активізації процесів «виживання» підприємств. У цих умовах інновації відходять на задній план, поступаючись оптимізації витрат та підвищенню рентабельності підприємства навіть на шкоду якості його роботи. Такий підхід неприпустимий для клієнт-орієнтованих організацій, якими по замовчуванню мають бути туристичні підприємства.

4) Посилення інноваційної активності підприємств туристичної сфери здатне вирішити низку актуальних проблем розвитку даної сфери, утім для цього необхідна достатня мотивація. Такою мотивацією власне має стати конкуренція, а демотивацією щодо дій на користь недобросовісної конкуренції – значно більші втрати у порівнянні з впровадженням інновацій.

Л. М. Саломатіна наголошує: «Зростання динамічності та невизначеності зовнішнього середовища істотно підвищують рівень вимог до управління розвитком підприємств. Економічна стійкість і цілісність системи управління зберігаються в довгостроковому періоді за достатньої гнучкості суб'єкта управління та збалансованості всіх можливих напрямів його розвитку. Між тим на даний час спостерігається низька якість управління розвитком, що впливає на ефективність функціонування підприємств. Неприятливість ситуації виявляється у зниженні ефективності директивних методів управління в нових ринкових умовах. Недосконалість між функціональних зв'язків усередині підприємства та

ззовні зумовила дисбаланс у реалізації можливих стратегій їх розвитку. Це пов'язано в першу чергу із протилежними цільовими характеристиками системи управління: пріоритетність стратегій змін, активного інноваційного процесу в умовах конкурентної боротьби або збереження стабільності на шкоду гнучкості структур і функцій управління, домінування стратегій досягнення ефективності в короткостроковому періоді без орієнтації на компроміс у забезпеченні ефективної діяльності в коротко- і довгостроковому періодах. Зростання мінливості та невизначеності середовища потребує ускладнення системи управління або призводить до переваги інтуїтивних методів реагування на впливи» [1, с.1].

Механізм управління є найактивнішим елементом системи управління підприємством який пов'язує і приводить до взаємодії решту її компонентів (структурні складові апарату управління функції і процес управління підприємством). Комплексний механізм управління підприємством – це складна синтетична побудова, отримана в результаті поєднання і взаємодії різних частин функціонального і підтримуючого характеру. Кожний з приватних механізмів управління підприємством завжди конкретний оскільки спрямований на досягнення конкретних цілей, впливає на конкретні об'єкти, їх властивості і зв'язки, а також чинники виробничо-господарської діяльності за допомогою конкретного набору засобів, методів та інструментів, що зумовлює конкретність, тобто структурно-логічну і інформаційно-речовинну визначеність комплексного механізму управління підприємства. Механізм управління є найактивнішим елементом системи управління підприємством, який пов'язує і приводить до взаємодії решту його складників.

Багатофункціональність та різноманітність засобів управлінських дій, а також об'єктів управління дозволяють виділити його в самостійну економічну категорію – комплексний механізм управління підприємством [2, с. 290 – 291, 295].

Організаційно-економічний механізм трактують як систему формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів; як один з основних елементів системи адаптації суб'єктів господарювання до умов зовнішнього середовища, орієнтований на пошук і реалізацію можливостей підприємств, що забезпечать сталий розвиток та виживання підприємств у період трансформаційної економіки. Організаційно-економічний механізм управління є не тільки однією з умов подолання кризових явищ у реальному секторі підприємства, а й необхідною передумовою його успішної діяльності, що являє собою сукупність організаційних та економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), які справляють вплив на економічні й організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому [3, с. 5].

Метою впровадження конкурентно-інноваційного механізму має стати поширення в середовищі туристичних підприємств чіткого розуміння безперервності процесів забезпечення конкурентоспроможності підприємства (а отже, його виживання) та створення інноваційних продуктів і послуг, включення елементів інноватики у всі підсистеми управління підприємством.

Мета конкурентно-інноваційного механізму відтак характеризується через його властивість поєднання базових понять виживання та розвитку – еволюційних чинників довготривалого прогресу системи підприємства туристичної сфери. Мета конкурентно-інноваційного механізму полягає у об'єднанні у єдиний управлінський комплекс стратегічної візії (бачення майбутнього розвитку на довгострокову перспективу), планів, програм розвитку підприємства, оперативних планів, виробничих ліній, організаційного забезпечення, комунікацій та контролінгу на засадах ключових принципів та у відповідності до покладених функцій механізму задля досягнення заздалегідь визначених результатів.

Список посилань

1. Саломатіна Л. М. Адаптаційні механізми в управлінні розвитком промислових підприємств [Електронний ресурс] / Л. М. Саломатіна // Економіка промисловості. – 2011. – № 2-3. – С. 82-85. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2011_2-3_14
2. Яркіна Н. М. Принципи формування комплексного механізму управління підприємством [Електронний ресурс] / Н. М. Яркіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1. – С. 290-296. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_1_46
3. Довгань Л.Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством [Електронний ресурс] / Довгань Л.Є., Дудукало Г.О. // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» Збірник наукових праць. – 2012. – №1.–Режим доступу http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/So-Gu/Evkpi/2012/6MO/41.pdf

УПРАВЛІНСЬКІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕТОДИ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДГОТОВКИ ЕКОНОМІСТІВ

МЕДВЕДЕВ І. А. канд. наук з держ. упр. доц.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

В сучасних умовах розвитку освіти в Україні все більшої уваги набуває проблема її доступності для кожного громадянина. Ця проблема стосується як платних послуг, так і послуг, що надаються за кошти державного бюджету, адже якісна освіта завжди й в усьому світі коштує досить дорого, а значення її реінвестицій а національну економіку з кожним роком зростають[1]. По-перше, не дивлячись на зростання загального рівня освіченості громадян, в українському суспільстві рівень всебічної розвиненості громадян залишається на досить низькому рівні. По-друге, сучасна ситуація на ринку праці в Україні диктує нові вимоги не тільки для фахівця певної галузі, а й взагалі до людини як патріота; активного соціального громадянина; воїна; особи, яка б змогла конкурувати на ринку праці як в Україні так і за кордоном. В умовах глобальної економічної кризи набувають нової актуальності проблеми застосування інноваційних підходів до підготовки всебічно розвинених фахівців. Разом з тим, дані проблеми зумовлені низкою протиріч, які виникають перед педагогами, менеджерами від освіти, що займаються проблемами модернізації організації навчальної діяльності на регіональному та місцевому рівня більш активного пошуку нових методів управління та навчання. Досвід співпраці навчальних закладів різного рівня, типу, напрямку можна спостерігати на прикладі діяльності Центру перепідготовки та підвищення кваліфікації Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова. Міцна матеріально-технічна база та інтелектуальний потенціал ХНУМГ імені О.М.Бекетова дають можливість отримувати вищу економічну жителів не тільки Харкова, а й представникам Сумської, Полтавської, Херсонської, Житомирської та інших областей України. Погодьтеся, що в сьогоднішніх економічних та соціальних умовах, це не мало. Досвід такої співпраці не є інновацією, але використання як базового закладу для підготовки фахівців з вищою освітою матеріально-технічної бази локальних секторів заочної (дистанційної освіти), на нашу думку є унікальним.

Кафедра економіки підприємств міського господарства (керівник доктор економічних наук, проф. Очкасов Анатолій Єгорович) вже здійснила на базі локального сектору заочної (дистанційної) освіти у м. Охтирка випуск як бакалаврів, так і спеціалістів. Більше 30 жителів Сумської області в 2016-2017 навчальному році отримали дипломи про базову та повну вищу освіту європейського зразка. На даний момент, на базі локального сектора заочного (дистанційного) навчання ведеться робота по організації навчального процесу за спеціальностями: «Економіка підприємства», «Електротехніка та електротехнології»,

«Теплогазопостачання та вентиляція». Саме на ці спеціальності є попит на півдні Сумської області. Разом з тим, серед різноманіття проблем, що привертають до себе увагу тих, хто організовує процес освіти і науки на місцевому рівні більшість лежать в площині вирішення питань науково-технічного прогресу, що викликані наступними протиріччями:

- між потребою реального сектора економіки у нових фахівцях, що мають інноваційну професійну складову та застарілою структурою системи підготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів економіки міського господарства;

- між можливостями сучасних університетів застосовувати інноваційні підходи та технології в процесі підготовки фахівців та можливостями застосування даних інновацій в повсякденній педагогічній та управлінській практиці;

- між вмінням сучасними випускниками застосовувати інноваційні підходи та технології у власній професійній діяльності та реальному впливі на цих технологій на показники продуктивності праці.

За останні 25 років, в українському освітньому середовищі склалася ситуація, коли підрозділи вищих навчальних закладів відкривалися майже у кожному районному центрі. Практика тих самих років (1995-2015) свідчить, що в Україні широкого застосування (або ж впровадження) набули навчально-консультаційні пункти (міні-філії) ВНЗ, які переважним чином і саме й займалися підготовкою спеціалістів з вищою освітою на місцевому рівні. Дані процеси, безумовно суттєво впливали як на кількість збільшення серед громадян людей з дипломом про вищу освіту, а також на рівень доступності вищої освіти для громадян. Останній згаданий принцип (доступність) щодо освіти є для України конституційним. Сьогодні, Українська держава та суспільство потребують того, щоб в економіці та громадському житті з'явилися фахівці здатні власним інтелектом, досвідом, знаннями вміннями та навичками створити умови для розвитку економіки та сприяння в державі інвестиційного клімату. Разом з тим, негативні тенденції зовнішньої агресії стоять на перепоні цим починанням. Рік від року зростає економічна еміграція громадян України в США, країни ЄС, РФ, тощо. Якщо до 2014 року еміграція українських громадян за кордон носила переважно «економічний» характер (мова йде про еміграцію з метою заробляння грошей), то сьогодні мова йде переважним чином про «соціальну» еміграцію з України. Співпраця навчальних закладів, у напрямку інтеграції своїх зусиль, є тим механізмом, яких уповільнює або ж стримує процес «вимивання» соціально активного населення. Можливість отримувати одночасно як вищу освіту так і професійні якості водія, мотоцикліста, тракториста в одному навчальному закладі, дає можливість громадянам розширити свої як освітні так і професійні горизонти. Інформація як необхідна умова розвитку науково обгрунтованої навігації поступу економіки держави повинна носити активний характер, бути достовірною та своєчасною. Такими ж повинні бути знання, уміння, навички, компетенції громадян. Фахівці в будь-якій сфері повинні вміти орієнтуватися у перспективі напрямку розвитку ситуації на ринку праці. В даному випадку, слід визнати важливість для підготовки впливу інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ) на прийняття доцільних управлінських рішень[2].

Як відомо, основним призначенням інформаційно-комунікаційних технологій навчання має бути надання необхідної інформації щодо змін в економічному, професійному, освітньому середовищі. Якими ж повинні бути прагнення з наступними діями (педагогів, педагогічних колективів), щоб отримати корисні для підготовки фахівців в сучасних умовах компетенції? Людське суспільство, як серцевина економічної діяльності, отримує інформацію як із внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Можна припустити, що це стосується у конкретного індивіда. Взаємодія індивідуальних психофізичних якостей людини з її набутим досвідом (до якого варто віднести і її професійний потенціал) та взагалі із навколишнім середовищем (завдяки якому досвід детермінується) зумовлюють ланцюгову реакцію людини у вигляді прагнення до самопрояву, що реалізується як в праці так і в інших формах діяльності. Саме на цей момент слід звернути увагу, оскільки сучасному фахівцю зараз уже недостатньо лише знати та вміти. В сучасних умовах життєдіяльності України

важливим стає момент активності й творчості громадян, їх здатність бути антикризовим менеджером. Суттєвим для розуміння цієї схеми (знання – уміння – компетенції – самопрояв) є те, що в даному випадку термін «прагнення» використовується не для зазначення латентного стану психіки людини, а для опису генези діяльності й відгуку на зовнішні впливи. Такий погляд на проблему місця сучасного фахівця в сучасному економічному просторі свідчить, з одного боку, на неминучість дійсно активної ролі людських якостей на підтримку та розвиток соціально-економічного середовища, держави, так і самої людини.

Створювати в галузі освіти продукт майбутнього можна лише при орієнтації себе на випереджальний розвиток. Звичайно, вимоги до викладачів чи програм навчання, які повинні готувати сучасних фахівців теж повинні носити інноваційний характер. Останнім часом, європейські вчені пропонують використовувати багатокористувацькі ресурси для викладання та навчання. Базуються ці ресурси (середовища) на основі віртуальних світів, таких як: Second Life (SL), The Sims, Active Worlds, Kaneva, IMVU, Smallworlds, Onverse, BlueMars. Ці платформи дають можливість проведення дистанційної роботи між університетами та їх підрозділами, впроваджують активне використання онлайн-лекцій та онлайн-конференцій, семінарів, тренінгів, онлайн-дискусій з елементами оцінювання. Також виникає потреба інтегрувати ці форми роботи в середовище з традиційними формами. Саме такий шлях активізації навчального процесу пропонують викладачі кафедри економіки міського господарства Харківського національного університету міського господарства імені О.М.Бекетова. Без активного використання цих механізмів управлінський та організаційний аспекти підготовки сучасних фахівців є неможливим. Споживач освітніх послуг, тим більше замовник освітніх послуг бажає отримати за свої кошти якісного підготовленого фахівця. І конкретна особа і велика корпоративна бажають отримати освіту з рисами фундаментальної підготовки. Разом з тим, сучасний фахівець повинен мати риси універсальності. Малий та середній бізнес в Україні потребує саме таких випускників. Отож, сучасні університети повинні спрямовувати свою діяльність на виконання однієї з своїх головних функцій – підготовки універсального працівника[1]. Інтегровані спеціальності, на яких навчаються універсальні й активні студенти це можливість здійснювати активний вплив на сучасну економіку України.

Література

1. Логвіненко Ю.В., Мазуренко В.О., Медведєв І.А. Освіта ХХІ століття: виклики, пошуки відповідей. : Підручник / - Суми, СВС Панасенко І.М. -408с.
2. Медведєв І.А. Правова культура з позиції державного управління. Національна самосвідомість та правова культура в умовах європейської інтеграції: збірник тез Всеукраїнської науково-практичної конференції 17 лютого 2017 року/ Укл. Іваній О.М. – Суми. Сум. ДПУ імені А.С.Макаренка. 2017. 134с. С.95-97.
3. Медведєв І.А. Міжпредметні зв'язки та їх вплив на формування сучасного фахівця. Теоретико-методичні засади вивчення сучасної фізики та нанотехнологій у загальноосвітніх та вищих навчальних закладах: Матеріали ІІ Всеукраїнської науково-методичної конференції, м.Суми, 29 листопада 2017 р. / за ред. О.М. Завражної – Суми: Вид. СумДПУ імені А.С.Макаренка. -83с. С.40-43.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ОРЕЛ А. М., канд. екон. наук

АПК став єдиною галуззю української економіки, яка в останні місяці збільшила обсяги продовольчого виробництва та експорт. Більше того, кожен третій долар, який отримує

Україна, безпосередньо впливає на валютно-курсову стабільність, накопичення золотовалютних резервів НБУ та зміст економіки в прогнозованих параметрах, як за інфляцією, так і за валютним курсом. Саме тому дослідження можливостей подальшого залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки України та їх ефективного використання, а також розробка відповідного механізму реалізації цих можливостей є невідкладними завданнями, які вимагають вирішення. Але необхідно встановити той факт, що на сьогоднішній день український агросектор, як і вся держава, стоїть перед очевидним і єдиним вибором - шлях послідовних і рішучих реформ регуляторного поля, направлених в тому числі і на дерегуляцію та, як наслідок, створення сприятливого бізнес-клімату. Якщо не буде проводитись ефективна робота по реформуванню галузі і покращенню умов діяльності у секторі, обсяги інвестицій і надалі скорочуватимуться.

Необхідно мати чітку стратегію, продемонструвати шляхи її реалізації. До того ж інвестори тепер краще розуміють кліматичні особливості різних областей України та надають перевагу компаніям з компактно розміщеним земельним банком. Непослідовна державна політика, зокрема, в податковій сфері, відсутність чіткої стратегії розвитку АПК, бюрократичні складнощі функціонування ринку орендованої землі та затягування з питанням земельної реформи, у поєднанні з фактичною відсутністю можливості залучати дешеве фінансування,- ось ключові внутрішні перешкоди на шляху до залучення інвестицій.

Програми гарантування платежів за експортними поставками є частиною державної підтримки експорту та впроваджуються в життя за прямої підтримки держав компаній-експортерів. У результаті іноземний експортер, український імпортер та відповідна іноземна експортна кредитна агенція рівнозначно зацікавлені в розвитку трансакції, а український імпортер завдяки таким гарантіям отримує максимально вигідні умови для відстрочення свого платежу. Водночас, як додаткові бонуси, імпортер має опосередковану гарантію якості обладнання, що постачається, та відсутність необхідності передавати в заставу у зв'язку з фінансуванням будь-яке інше майно, окрім того, що постачається. Тому, в умовах фінансової кризи, імпортер сільськогосподарського обладнання з відстрочкою платежу під гарантії західних експортних кредитних агенцій є тим альтернативним способом фінансування, який може замінити класичний кредит. Для інвестиційного забезпечення аграрного сектора економіки необхідна виважена державна підтримка. Держава має виконувати функції гаранта стабільності інвестиційного клімату за рахунок проведення регламентованої та передбачуваної податкової, амортизаційної, митної, цінової та кредитної політики.

Послідовна системна інвестиційна політика, що має на меті формування прибуткових підприємств в аграрному секторі, дозволить створити передумови для виробництва конкурентної продукції, структурної перебудови АПК та розвитку сільського господарства. Потенційними джерелами отримання інвестиційних ресурсів для агропромислових підприємств може бути емісія облігацій та акцій, лізинг. Проте, підприємства недостатньою мірою використовують ці джерела через недосконалість законодавства та з інших причин[1].

Потрібно вирішувати комплексні проблеми села і галузі, для того щоб потенційні інвестори із зони «перспектив» перейшли до реальних капіталовкладень. В Україні дедалі більше людей виселяються із сіл у міста, тому важко знайти робочих, не кажучи вже про кваліфікованих фахівців. Негативом є і погана інфраструктура у селах – це і дороги, і вода-та газопостачання. Ось ці питання треба вирішувати. Потрібно створювати сприятливі умови для роботи фермерів, підтримувати роботу інтенсивних ферм, тих, які вже працюють[2].

Збільшити обсяги експорту можна завдяки інтенсивнішому використанню сучасної практики ведення сільського господарства, кращому управлінню, нарощуванню нових потужностей зберігання та поліпшенню логістики. Україна може збільшити виробництво пшениці та кормових зернових до 130-150 млн тонн на рік, що вдвічі більше, ніж її нинішній рівень виробництва. Залежно від наявних у державі ресурсів експорт зернових може зрости вдвічі-втричі, до 110-120 млн тонн на рік, що може зробити Україну першим експортером зернових на світовому ринку. У третьому кварталі 2017 року капітальні інвестиції в

аграрному секторі продемонстрували рекорд за останні 7 років, сягнувши 611,4 млн дол. США.

Цього року в третьому кварталі 2017 року у секторі АПК було зафіксовано рекордний рівень капітальних інвестицій, що свідчить про відновлення позитивних середньострокових очікувань не тільки серед українських підприємців, але й міжнародної спільноти в Україні. Інвестиції продемонстрували позитивну динаміку паралельно з показником Аграрного бізнес-клімату (АБК), який в листопаді 2017 року сягнув другого максимального значення з серпня 2015 року.

Інвестиції в сільському господарстві України відзначаються концентрацією на галузі рослинництва, що формує 88% загального обсягу портфелю фінансування аграрної економіки. У рослинництво було інвестовано рекордні за останні роки суми коштів на рівні 547 млн дол. США, а в тваринництво – 76 млн дол. США, теж максимум, але з четвертого кварталу 2014 року. Очевидно, що вже в 2018 році, аграрні підприємці зможуть залучити інвестицій більше, ніж будь-коли за останні десятиліття за умови збереження стабільної політично-економічної ситуації, хоча навіть такий рівень залучення коштів є для України далеко не «ідеальною висотою».

Список літератури

1. Буднікевич І.М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні / І.М. Буднікевич, І.М. Школа / Ін-т регіональних досліджень НАН України. — Чернівці: Зелена Буковина, 2002. – 10с.
2. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності // за ред. Л.М. Овденко /Статистичний збірник – К.: Держкомстат.- 2010. – 62с.
3. Орликовський М.О. Оцінка інвестиційної привабливості аграрного виробництва регіону // М.О. Орликовський / Економіка АПК. – 2007. - № 1. - С. 94-98.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ М'ЯСА

ОРЕЛ В. М., д-р екон. наук, доц.

*Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка*

Роль ринку в економіці зумовлюється наступними моментами. По-перше, ринок через механізм конкурентної боротьби сприяє розумному розподілу ресурсів. По-друге, ринок дуже впливає на розмір і структуру поведінки, пристосовуючи її через вартість до платоспроможного попиту.

Регіональний ринок складається із сільських ринків, міських базарів, роздрібно й оптової торгівлі, ярмарків, аукціонів, бірж, до нього входять торговельні операції поза ринковою інфраструктурою торговця або покупця.

Регіональний м'ясний ринок - це сукупність усіх угод, що виконуються на цій місцевості (у районі) по реалізації худоби, птиці, м'яса й м'ясних товарів і, пов'язаних із цим, соціально-економічних відносин.

Пропозиція або ж ринкові фонди в районі формують районні виробники худоби, птиці й м'ясної продукції, також завезення з інших регіонів або через кордон. Обсяг попиту, або ж рівень попиту, зумовлюється загальним попитом населення з урахуванням значення заробітків населення. Найбільш головними складовими ринку вважаються: попит, пропозиція, ринкова вартість, конкуренція. Попит представляє пред'явлену на ринку необхідність у товарах за явний період часу.

Оскільки мова йде про регіональний ринок, то попит це необхідність у товарах (худобі, м'ясі й м'ясопродуктах) покупців, головним чином, цього району, а також потреба покупців

інших регіонів, незадоволених пропозицією на власних регіональних ринках. Під попитом розуміється потреба, що базується на наявності належних економічних ресурсів, іншими словами в товарному виробництві мова може йти винятково про платоспроможний попит[1].

Отже, платоспроможний попит на регіональному м'ясному ринку висловлює загальну необхідність у худобі, птиці, м'ясі й м'ясопродуктах при існуючому рівні ринкових розцінок усіх районних покупців і необхідність на вивіз.

Вартість на ринку худоби, птиці, м'яса й м'ясопродуктів передбачає валютне вираження ціни даних товарів. Ринкові вартості під впливами пропорції попиту та пропозиції відрізняються від ціни товарів. При перевищенні попиту над пропозиціями ринкові вартості на м'ясопродукти збільшуються, а у випадку перевищення пропозиції над попитом - вони знижуються. У випадку зрівняння попиту та пропозиції встановлюється рівноважна ціна.

Регіональні конкурентні переваги - система фінансових, природних, суспільних, культурних і інших критеріїв, які сформувалися в районі, які відрізняють його від інших регіонів і характеризують довгострокові можливості становлення окремих сфер господарських роботи. Нарешті, можна виділити внутрішньогалузеву й міжгалузеву конкурентну боротьбу: внутрішньогалузева - конкурентна боротьба виробників схожих продуктів, яка є найбільш підходящим критерієм виробництва й збуту; міжгалузеву - змагання виробників різних галузей за більш вигідні сфери використання грошей, або ж задоволення схожих потреб покупця різними видами продукції. Кількісне визначення конкурентоспроможності галузі вимагає пошуку узагальнюючої ознаки для порівняння галузей один з одним.

Інтеграція регіонів і галузей диктується диспропорціями в їх стані, потребою ліквідації відомчого підпорядкування, невиправданими втратами й прагненнями до поліпшення властивостей остаточної продукції агропромислового комплексу.

Чимала суспільна значимість проблеми задоволення потреб населення в м'ясі й м'ясних продуктах, необхідність пріоритетного вирішення цього завдання, характер виробничих і фінансових взаємозв'язків між тваринництвом і м'ясопереробною індустрією, які беруть участь у випуску остаточної продукції, роблять необхідним становлення м'ясного підкомплексу.

Тепер у системі агропромислового комплексу країни тваринницькі підкомплекси не мають самостійного адміністративного управління. Однак структура управління тваринницьким підкомплексом суттєво наближена до потреб ринку. Так, створення товарів тваринництва, їх заготовка, ветеринарна служба, племінна справа, створення комбікормів, промислова переробка продукції підлеглі організації із виробництва й переробки товарів тваринництва. У таких випадках є підходящі аспекти для узгодження проектів, ліквідації диспропорцій, сезонності виробництва, набагато кращого застосувань ресурсів і досягнень науки[3].

Головною метою функціонування м'ясного підкомплексу є стабільне забезпечення потреб в остаточній, конкретно споживаній населенням м'ясної продукції - м'ясі усіх видів, ковбасних й м'ясних продуктів, напівфабрикатів і інших продуктів при мінімальних витратах грошово-матеріальних ресурсів.

Список літератури

1. Богачев В. И. Экономическая и продовольственная безопасность регионов в условиях аграрной реформы: Учебное пособие / В. И. Богачев, Д.Д. Чертков, Б.Д. Чертков. – Луганск : Элтон-2, 2009. – 189с.
2. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: навч. посібник / П.Л. Гордієнко. – К.: Алерта, 2006. – 18 с.
3. Калінчик М.В. Ефективність виробництва та розвиток ринку свинини / М.В. Калінчик, М.М. Ільчук, Т.М. Одинцова. – К.: Нічлава, 2005. – 13 с.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ

ПОЛІНКЕВИЧ О. М., д-р екон. наук, проф., ВОЛЯНИК А. В. студентка
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

Призначенням інноваційної стратегії у системі управління машинобудівного підприємства є:

- виокремлення перспективних напрямів локалізації фінансових ресурсів та спрямування їх на пріоритетні сфери господарювання:
- забезпечення узгодження (вливання) у обрані загальні стратегічні орієнтири із проведенням оцінювання, формулюванням можливих ризиків та перспектив.

Можна виділити основні принципи за якими проходить формування інноваційної стратегії. Проте слід врахувати, що на підприємстві відбувається проходження ряду етапів для досягнення стратегічних цілей. Терміни досягнення результатів на кожному підприємстві будуть різнитися, але послідовність орієнтовно є однаковою.

Пришвидшення отримання поставленої мети, виконання місії підприємства, отримання запланованого результату від інноваційної діяльності та рівня прибутковості від інноваційних процесів залежить від чітко сформованої системи управління у площині:

- наявності інноваційних ідей. їх обґрунтування, відбору:
- організації стадій розроблення інноваційного продукту (процесу):
- впровадженням інновацій та розширення сегменту ринку їх реалізації.

Обранню, серед прийнятних варіантів ідей, найоптимальнішого варіанту, передують їх пошук чи формування. Під інноваційною ідеєю ми розуміємо пропозицію сучасного новітнього проекту, реалізація якого під впливом технічних, організаційних, економічних засобів призведе до формування інноваційного виробу або процесу. Ідеї формуються здебільшого внаслідок відслідковування потреб споживачів, умов ринку, наукових відкриттів, появи можливостей розвитку підприємства. Кожне підприємство, що займається інноваціями володіє власним портфелем інноваційних ідей, який створюється шляхом збирання інформаційних даних із внутрішніх (нові ідеї у сфері технології виробництва, менеджменту, організаційної структури, ноу-хау) та зовнішніх (маркетингові зібрані дані, наукові розробки, патентна інформація) джерел. Завданням відповідального призначеного спеціаліста є мотивація працівників до виникнення ідей у сфері інноваційного розвитку на підприємстві.

Формування інноваційної стратегії підприємства відбувається за умови використання трьох груп принципів: специфічних, загальноекономічних та фундаментальних. До специфічних принципів належать:

1. Принцип конструктивної простоти. Ґрунтується на положенні узагальнення у моделі тільки визначальних (першорядних) складових об'єкта, який моделюється, а також існуванні взаємозв'язків у системі управління.

2. Принцип об'єктивності. Дотримання даного принципу базується на домінуванні об'єктивного підходу при визначенні головних характеристик моделі системи, без присутності суб'єктивізму цього процесу.

3. Принцип ефективності. Передбачає побудову моделі із як найвищим рівнем отриманого ефекту від використання системи управління.

4. Принцип міждисциплінарності. Визначає, що процес моделювання системи відбувається спільно із спеціалістами різних спрямувань. Такий підхід дасть змогу узагальнити різні точки зору щодо пришвидшення отримання поставлених цілей чи мети формування моделі.

5. Принцип відповідності моделі визначеній меті та завданням. Наукова конструкція моделі, у якій перебувають точно визначені правіша існування об'єкта моделювання, має ґрунтуватися на основних підходах щодо отримання результату та задоволення мети діяльності [1; 2].

Фундаментальними принципами формування інноваційної стратегії є:

- 1) ефективності;
- 2) системності;
- 3) адаптивності;
- 4) альтернативності;
- 5) саморегуляції;
- 6) самоорганізації;
- 7) оптимальності;
- 8) безперервності;
- 9) гнучкості;
- 10) комплексності.

До загальноекономічних принципів належать принципи:

- 1) об'єктивності;
- 2) рівності;
- 3) науковості;
- 4) гласності;
- 5) цілісності;
- 6) самостійності;
- 7) дотримання загальнодержавних інтересів.

Таким чином, інноваційна стратегія – це суперстратегія (надстратегія), яка визначає зміст усіх інших стратегій підприємства. Вона має орієнтуватися на передбачення глобальних змін в економічній ситуації на підприємстві та навколо нього, а також стосуватися прийняття рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства за рахунок інновацій [3, с. 46]. Згідно з цією парадигмою, стратегія інновацій у загальному вигляді – логічна система орієнтації підприємства на пропонування інновацій (а на більш глибокому рівні – на інвестиції в інновації) за різними факторами (як типовими, так і нехарактерними), які є предметами конкуренції в певній сфері бізнесу. Вона визначає напрями, сприятливі умови і можливості для інноваційного процесу та інноваційної діяльності на підприємстві з метою сприяння розвитку та отримання ефективного результату. Суперстратегія визначатиме логіку бізнес-поведінки підприємства на основі інновацій і тому відіграватиме роль важливого чинника конкурентоспроможності та успішності будь-якої комерційної організації на світовому ринку, особливо в умовах глобалізації. Саме суперстратегія як система субстратегій для всіх рівнів стратегічного набору підприємства, орієнтованих на інноваційний розвиток підприємницької організації, задоволення потреб її клієнтів і, можливо, не клієнтів (що також є інновацією бізнесу підприємства, яку можна визначити як стратегію виходу підприємства на новий ринок з новим продуктом), призначена для вирішення проблемних ситуацій, які виникають на підприємстві під час управління змінами. Ця стратегія має спиратися на групу принципів, які включають загальноекономічні, фундаментальні та специфічні.

Список використаних джерел

1. Стратегічне планування як фактор конкурентоспроможності: теоретичний та практичний аспекти : монографія / В. П. Мікловда, Н. Ю. Кубіній, Ф. Ф. Шандор та ін. – Ужгород : ГЕРАТ «Видавництво «Закарпаття», 2011. – 201 с.
2. Кубіній Н. Ю. Концептуальний підхід до моделювання інноваційного розвитку економічної системи країни, регіону та підприємства / Н. Ю. Кубіній, В. В. Кубіній, Т. В. Теличко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 1 (45). – Т.3. – С. 78–83.
3. Ковтун О.І. Інноваційні стратегії підприємств: теоретико-методологічні засади / О.І. Ковтун // Економіка України. – 2013. – № 4 (617). – С. 44–56.

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

САК Т. В., канд. екон. наук, доц.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна

В умовах динамічного розвитку ринку та одночасної невизначеності й ризикованості функціонування суб'єктів бізнесу, особливу увагу варто приділяти обґрунтуванню стратегій їх розвитку. Лише стратегічно орієнтоване підприємство зможе ефективно конкурувати на внутрішньому та міждержавному рівні, досягати поставлених цілей.

Поділяючи підхід до визначення стратегії підприємства Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко [1, с. 24], як довгострокового якісно визначеного напрямку розвитку організації, спрямованого на закріплення її позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей, стратегічний розвиток розглядаємо як процес, спрямований на зміну стану одного або декількох елементів, що характеризують діяльність підприємства. Такими елементами можуть бути:

- продукт (асортимент, якість, властивості тощо);
- виробництво (технологія, основні засоби, організація виробництва тощо);
- персонал (склад, продуктивність, вмотивованість, надійність);
- маркетинг (товарна, цінова, збутова, комунікаційна політика);
- фінансові ресурси (фінансовий стан, інвестиції);
- управління (методи, інструменти, принципи, структура управління) тощо.

Процес формування стратегії розвитку підприємства досить трудомісткий, тривалий і ризиковий, але кінцеві результати значно перевищують затрачені ресурси при умові якісного управління. Реалізація стратегії розвитку підприємства сприяє більш ефективному використанню наявних ресурсів та можливостей, підвищує системність та обґрунтованість прийнятих управлінських рішень.

Калиніченко Ю. сутність стратегічного розвитку підприємства розглядає у «підготовці наявних ресурсів до можливостей, які відкриваються у майбутньому шляхом застосування розгорнутого стратегічного аналізу і розроблення стратегічних планів з метою досягнення поставлених цілей і отримання стійких переваг над конкурентами, шляхом своєчасної реакції і швидкої адаптації до непередбачуваних змін навколишнього середовища та вироблення продукції, яка буде визнана споживачем» [2, с. 109].

Дійсно, реалізація стратегії розвитку передбачає заповнення стратегічної прогалини – інтервалу між наявними тенденціями розвитку і поставленими стратегічними цілями (рис. 1).

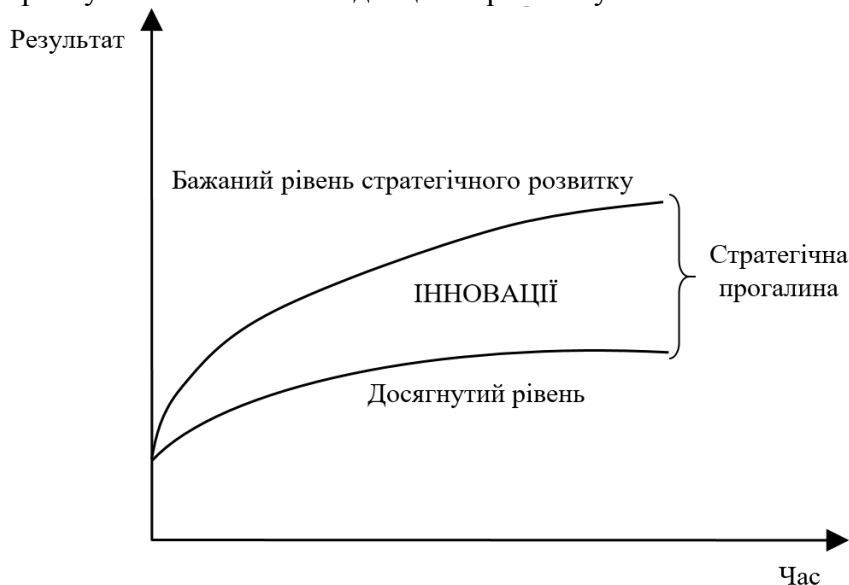


Рис. 1. Стратегічна прогалина в забезпеченні розвитку підприємства

Подолати такий стратегічний розрив можна лише на основі всебічного обґрунтування розвитку стратегічного потенціалу та впровадження інновацій. Саме інновації в усіх підсистемах функціонування бізнесу дають можливість вийти на вищий рівень розвитку, досягнути поставлених стратегічних цілей. Одночасно підприємству потрібно розробити систему детермінант, яка перетворює стратегічні цілі в оперативні дії працівників, тобто дає змогу реалізувати обрану стратегію розвитку [3].

Отже, під час забезпечення стратегічного розвитку підприємства особливу увагу потрібно приділяти інноваційним аспектам, зокрема:

- у виробничій підсистемі: освоєння передових технологій; оновлення фізично та морально зношених основних засобів; впровадження енергозберігаючих технологій; оптимізація виробничих циклів; використання сучасних альтернатив сировини, матеріалів, енергії; розробка продуктивних інновацій;

- в кадровій підсистемі: впровадження інноваційних управлінських технологій, які б сприяли якісному відбору персоналу, підвищенню кваліфікації кадрів та формування у них ініціативності, креативності, високої надійності; удосконалення організації праці; застосування дієвих методів мотивації праці;

- в маркетинговій підсистемі: удосконалення заходів формування попиту та стимулювання збуту продукції; застосування нових прийомів в усіх напрямках маркетингової діяльності, ефективних методів збуту; розвиток розподільчих мереж і брендингу; підвищення якості сервісного обслуговування; розвиток системи додаткових послуг; завоювання нових ринків;

- у фінансовій підсистемі: використання нових фінансових інструментів та фінансових технологій, прогресивних методів діагностування й прогнозування фінансового стану; оптимізація структури капіталу та пошук сучасних способів фінансування операційної діяльності та стратегічних дій;

- в управлінській підсистемі: удосконалення організаційної структури підприємства; застосування нових підходів, методів, прийомів й інструментів управління; реінжиніринг бізнес-процесів; покращення якості бізнес-планування, прогнозування, стратегічного управління; використання сучасних інформаційних систем, програмного забезпечення, що забезпечує скорочення витрат часу і праці в усіх областях діяльності підприємства (від закупівлі сировини, матеріалів, маркетингу, бухгалтерського обліку до зворотного зв'язку з споживачами).

Таким чином, забезпечення стратегічного розвитку для виробничих підприємств є ефективним механізмом підвищення рівня їх конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. У процесі формування стратегії розвитку особливу увагу варто приділяти інноваційним напрямкам забезпечення стратегічних змін в усіх аспектах діяльності підприємства.

Використана література

1. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. 2-ге вид. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

2. Калиніченко Ю. Стратегічний розвиток підприємства: теоретичні та практичні аспекти / Ю. Калиніченко // Галицький економічний вісник. – 2010. – №4(29). – с.106-115.

3. Ліпич Л.Г. Стратегія розвитку підприємства та детермінанти, що її визначають / О. Товстенюк, О. Хілуха, М. Кушнір. // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки / Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк, 2016. – № 3. – С. 27–32.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

СОБОЛЄВА Г. Г., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

В умовах сучасної розвиненої конкуренції, для якісного функціонування будівельних підприємств стає необхідним стратегічне бачення шляхів його інноваційного розвитку. Керівництво повинно йти шляхом забезпечення стійкого економічного зростання свого підприємства в довгостроковій перспективі. Для цього треба чітко визначити першочергові, а саме стратегічні аспекти їх діяльності, а також займатися управлінням конкурентоспроможністю власного підприємства враховуючи всі особливості та специфіку галузі.

Одним із перспективних шляхів економічного зростання підприємств є їх інноваційний розвиток. Практика показує, що інноваційні перебудови на сучасному етапі розвитку суб'єктів господарювання можуть не лише забезпечити високі показники економічного розвитку, але й підвищити конкурентоспроможність сучасних підприємств, їх експортний потенціал, а також допоможуть вирішити економічні, екологічні, соціальні проблеми.

Інноваційна діяльність є однією з основних складових процесу забезпечення успішного функціонування підприємств. Тому сучасні економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства [1, с. 27].

В Україні питання інноваційної діяльності у напрямі підвищення ефективності та якості аспектів виробничо-господарської діяльності може забезпечуватися не лише постійним вдосконаленням виробничого процесу, а й на основі переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства, сьогодні, базується на інноваціях та полягає у створенні й освоєнні нових продуктів, технологій і матеріалів, ефективних форм організації виробництва і методів виробничого менеджменту. Теперішній стан інноваційної сфери позначається на якості продукції, що виробляється, її новизні та конкурентоспроможності [2, с. 45].

В Україні вже сформувалася стійка група підприємств з безперервним характером інноваційної діяльності, проте темпи підвищення інноваційної активності залишаються недостатніми. Серед причин цього – брак власних коштів та фінансової підтримки з боку держави, високі економічні ризики за відсутності страхових механізмів їх мінімізації, а також ризики інноваційних проектів, що є поєднанням інтелектуального, виробничого й ринкового видів ризиків.

Сучасні умови господарювання вимагають від керівництва кожного окремого підприємства, слідкувати за розвитком науково-технічного прогресу та вчасно впроваджувати новітні технології на власних підприємствах, а також чітко дотримуватися якісного та дієвого комплексного механізму управління якістю продукції. Це допоможе підприємству зайняти високі позиції на вітчизняному та місцевому ринках, а також поступово але впевнено розширювати власну нішу на ринку та завойовувати нових споживачів. А отже, за рахунок підвищення якості власної продукції та її удосконалення зміцнювати власні конкурентні позиції.

Ефективність виробничої діяльності підприємства, його місце на ринку, якість продукції та її властивість задовольнити споживача, вдала реклама – все це впливає на конкурентоспроможність. Важлива роль у реалізації поставлених завдань належить проведеному аналізу як одній із функцій управління. Підприємництво в Україні потребує сучасного теоретичного, методологічного та методичного забезпечення безпосереднього управління конкурентоспроможністю та процесом формування власних стратегій для

підвищення конкурентоспроможності, наукових рекомендацій щодо впровадження процесів формування та використання наявних активів для створення нової продукції у різних напрямках.

Досягнення високого якісного рівня конкурентоспроможності продукції підприємства завдяки підвищенню якості власної продукції, пошук нових шляхів вдосконалення управління якістю на підприємстві, зниження собівартості продукції за допомогою чого можна досягти зниження ціни на продукцію, впровадження нових технологій виробництва які сприятимуть підвищенню якості та екологічності продукції, відповідність міжнародним стандартам якості продукції – головні завдання підприємства на сьогоднішній день.

Список літератури

1. Заблоцький Б. Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності /Б. Ф. Заблоцький// Навчальний посібник. — Львів :«Новий світ», 2007, — 456с.

2. Волчков О. Н. Інноваційна активність фірми на основі застосування механізму оновлення основних фондів - стратегічний ресурс збереження конкурентоспроможності та економічного росту / О.Н. Волчков // Справочник. Інженерний журнал. - 2007. - N 4. - С. 41-46.

ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ З ОСНОВ БІОПАЛИВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

ТАРАН Н. В., викл.

Миколаївська філія ПВНЗ Європейський університет

Виробництво енергії біопалива з біомаси обрізків та викорчуваних багаторічних сільськогосподарських насаджень (ОВБСН) є перспективним і важливим напрямом для підвищення енергетичної безпеки на місцевому та національному рівнях. Але основними бар'єрами на шляху розвитку цього сегменту залишаються невизначена державна політика в напрямі розвитку біоенергетики та монополія Державної агенції лісових ресурсів.

Зважаючи всю сировину, об'єктивно — лісова деревина є більш ефективною, ніж садівнича, але є райони та навіть регіони, де доцільно збирати та переробляти обрізки фруктових дерев для отримання тепла. Багато областей мають найбільшу щільність садівничих насаджень, велику площу займають старі сади, їх треба викорчувувати, спалювати їх не можна, тому, звичайно, треба шукати бізнес-моделі їх вигідної переробки. Це дозволить не шкодити довкіллю та вирішити питання опалення»

Проте, якщо в районі присутній садівничий чи виноградарський місцевий бізнес, є бажання влади розвивати такі проекти, транспортні компанії, які б забирали ці обрізки, і споживачі, що зацікавлені отримувати енергію чи тепло, а не купувати дорогий імпортований газ чи вугілля, можна сподіватися на успіх. Фермер, наприклад, може залишити сировину, а потім сервісна компанія повинна взяти на себе витрати з подрібнення, переробки цієї біомаси на біопаливо, ну і транспортувати продукт до об'єкту, де він буде працювати.

На сьогоднішній день не час і не місце спалювати деревину від обрізок та викорчування в садах, адже її можна переробити на тріску та пелету і використати для опалення. Завдяки проекту ми показали, як може працювати цей бізнес-ланцюг і ця бізнес-модель, познайомили людей, що працювали в одному регіоні, але не знаходили один до одного шлях. Зараз навіть ті бізнесмени, які з недовірою ставилися до результатів цього проекту, вбачають у переробці такої деревини економічний ефект.

Можливості суттєвого збільшення використання біопалива в українській енергетиці у найближчій перспективі стримуються відсутністю достатньої кількості енергогенеруючих установок, відсутністю вільних коштів для реалізації масштабних проектів, недосконалістю та нестабільністю законодавства (Податковий кодекс, Земельний кодекс, відсутність закону,

що регламентує діяльність енергосервісних компаній, наявність вимог до місцевої складової в Законі України «Про електроенергетику») [1].

Підвищення енергоефективності національної економіки є одним із способів позбутися імпортової залежності. З технологічної точки зору відсутні бар'єри для впровадження заходів з енергоефективності в українській економіці – постачальники технологій відомі, технології доступні. Основні бар'єри з впровадженням заходів з енергоефективності в Україні знаходяться у економічній та законодавчій площині. З економічної точки зору, як показує досвід впровадження заходів з енергоефективності в світовій та в українській економіці, суттєвих успіхів вдається досягти тільки в умовах, коли термін повернення відповідних інвестицій не перевищує максимуму, встановленому у вимогах інвесторів, – більшість інвесторів орієнтується на термін менше 7 років. Ця частина проблеми на державному рівні регулюється тарифною політикою, яка має стимулювати споживача енергії та енергоресурсів до економії. В законодавчому полі для прискорення впровадження заходів з енергоефективності потрібно розробити та прийняти закони щодо регулювання діяльності енергосервісних компаній, в яких чітко прописати механізми повернення інвестицій. Щоб переконатися, що енергетичну політику на загальноєвропейському, регіональному, національному та місцевому рівнях потрібно провадити відповідно до вимог Енергетичного союзу надійну, прозору і інтегровану систему управління, яка поглибить співпрацю між державами-членами ЄС та Єврокомісією. Щороку Єврокомісія визначатиме конкретну державу Енергетичного союзу для вирішення її ключових питань, визначення результатів енергетичної політики цієї країни та їх обговорення. Планується, що у травні 2018 року рекомендації проектів щодо політики у секторі будуть представлені членам Європейського парламенту для внесення пропозицій у стратегічні документи, адже цього і наступного року в ЄС має бути ухвалена Стратегія розвитку сектору біоенергетики на наступні 10 років.

Список літератури

1. Гринюк І. Біоенергетика: минуле, сьогодні і майбутнє / І. Гринюк // Агросектор. - 2009. - № 1. - С. 30-34.
2. Калетнік Г. М. Енергозабезпечення України та можливості задіяння потенційних джерел відтворювальної енергії // Вісник аграрної науки. – 2008. - № 10. – С. 52-55.
3. Швець Я.С., Жербіна О.М. Тепло у вашому домі / за заг. ред. Я.С. Швеця. – Львів: Екоінформ, 2003. – 174с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ ЯК ОДНОГО ІЗ ВИДІВ ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ

УСИКОВА О. М., канд. екон. наук
Миколаївська філія ПВНЗ Європейський університет

Останні десятиліття ознаменувалися бурхливим розвитком ряду підприємств, організацій. Їх діяльність залежить не тільки від кваліфікації персоналу, запровадження новітніх технологій, але й від ефективної системи управління. Управління виробництвом - це необхідні зусилля його функціонування, особлива виробнича функція цілеспрямованого впливу на працівників, що забезпечує узгодженість їх дій в різноманітних виробничих процесах. З цього визначення випливає, що управління – це функція системи виробництва. Управління виступає як цілеспрямований вплив на колектив людей, що беруть участь в трудових і виробничих процесах суспільної праці і включає в себе, по-перше, створення тієї чи іншої системи доцільних дій управлінських рішень, по-друге, контроль за здійсненням цих дій на основі інформації про хід процесу і, по-третє, підготовку системи наступних доцільних дій з коригуванням на основі врахування результатів попереднього процесу.

Таким чином, управління виробництвом означає здійснення рішення, прийнятого людьми на основі зібраної, повністю сприйнятої по можливості всебічної інформації. Звідси випливає, що управління виробництвом являє собою видачу командної інформації, утвореної на основі рішень, отриманих шляхом переробки інформації, що надійшла. Під функцією контролю слід розуміти один із видів управлінської діяльності, що відрізняється єдністю і однорідністю змісту, однотипністю засобів і методів виконання та спрямований на вирішення певної задачі. В даному визначенні міститься ознака, на підставі якої проводиться визначення функції управління (єдність і однорідність змісту, однотипність засобів і методів виконання); вказується, що функція управління спрямована на вирішення тільки певної задачі; обґрунтовується мета діяльності (рішення певної задачі).

Отже, задачею управління є особливий вид діяльності певної категорії людей, які мають організувати та підтримувати ефективну роботу підприємства.

Ряд авторів пропонують класифікувати функції управління на три групи: функція попереднього управління, яка, в свою чергу, розподілена на функції встановлення цілей, прогнозування та планування; функція оперативного управління, яка включає організацію і мотивування; функція заключного управління представлена контролем.

Аналізуючи наявні в економічній літературі переліки функцій управління, можна стверджувати, що ряд економістів змішуються поняття «функції управління» і «види управління».

В деяких роботах до видів управління відносять:

- планування;
- організацію;
- стимулювання;
- оперативне регулювання;
- облік;
- контроль;
- ініціативу і змагання [1].

В інших - планування, облік, аналіз і регулювання; в третіх - планування, організацію, стимулювання, аналіз, облік і контроль; в четвертих - визначення цілей, планування, прийняття рішень, організацію, контроль.

Один із аспектів контролю справді полягає в забезпеченні підпорядкування будь-чому. Однак зводити контроль просто до таких обмежень означало б залишити поза увагою основне завдання управління: контроль – як процес забезпечення досягнення підприємством своїх цілей.

будь-який вид управління не може існувати без контролю, так як управління не може існувати без перевірки виконання встановлених вимог, без уявлення, відчуття фактичного стану об'єктів управління.

Призначення контролю як однієї з важливих функцій управління вивчати та виявляти фактичний стан справ в різних сферах господарського життя, щоб об'єктивно відображати дійсність, перевіряти виконання прийнятих рішень, виявляти відповідність діяльності підприємства та посадових осіб інтересам власника, держави, суспільства.

З наведених визначень можна зробити висновок про те, що під видами управління розуміються його функції, що є необґрунтованим, так як вид управління і функція управління принципово різні поняття.

Список літератури

1. Волков О. І. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан [та ін.]. – 3-тє вид. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 622 с.
2. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Е. Воронкова. – Луганск : ВГУ, 2000. – 316 с.

3. Лінник Є. С. Регулювання економіки як один із факторів її ефективного функціонування в ринкових умовах : зб. наук. пр. Черкаського держ. технол. ун-ту / Є. С. Лінник, Г. М. Коваленко, Т. М. Одінцева. Сер. „Економічні науки”. – Черкаси : ЧДТУ, 2003. – Вип. 8. – 292 с.

СЕКЦІЯ 9

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ТА ПРОГРАМАМИ

THE DIGITAL CURRENCY- LOGARITHMS FOR MONEY LAUNDRY

MOHAMAD NEHME, *Business Management Faculty , National technical University ,Kharkov Poly technique Institute, НТУ «ХПИ», Харків, УКРАЇНА*
PhD Candidate of Business Management Science, Kharkov Poly-Technique Institute.

If money doesn't flow, life doesn't flow. Money remittance keep growing but the problem of remittance that it have very high cost, especially for developing countries that have poor infrastructure and financial systems, some African countries as Ghana and Malawi [1, p5] (the average cost of transferring money is around 24 % from the total amount of the money) and countries that are facing economic constraints as Iran and North Korea due to political conflicts.

But what make difference nowadays is the huge global use of internet and mobile applications, everyone nowadays have access to the global economy, global financial reports and news. It is really interesting when you can transfer money from the far east to the far west just by few clicks on mobile application for digital currency or what is called Cryptocurrency as Bitcoin, Ethereum (ETH), Bitcoin Cash (BCH), IOTA (MIOTA), Ripple (XRP), without waiting the banks to transfer the money, without the need of SWIFT Code for the bank, or need for Bank name and address, and account number, and rate of account currency.

In any Money transaction process, there must be three parts: the sender, the receiver and the bank or the financial institute that guarantee the money transmit process, and controlled by central monetary commodity, except in the Cryptocurrency, the digital money is not controlled by anyone, its controlled by itself, in other word, by programming mathematical logarithms. Any value, any amount and any payment can be transferred easily, its mobile to mobile, the unit of nomination is Bitcoin, or any other digital Currencies, and its value depend on open market, according to the demand and supply rule in the stock markets, its distributed or decentralized, which means not controlled by any central authority. In the digital currency technology there is no third party who handle the transaction process and take commission or fees. From Ten Years ago entrepreneur someone called Satoshi Nakamoto create the Bitcoin Digital currency, he figures out how to make secured deal on the internet, deals inside the internet society where money can be transferred between two peers away from government control.

Cryptocurrency spread widely in the last ten years, especially after the Global Financial Crises in 2008 and Greek financial Crises in 2010 where thousands of people lost their money in banks, the big demand on Bitcoin in 2017 make the price of one bitcoin reach almost 190,000 \$ [2], some people, communities don't trust anymore the banking sector after the crises, or they don't want to reveal their identity or the source of money, that why they highly demanded the digital currencies and start trading by it, Cryptocurrency become big enough as a phenomena that government started to worry about, and how to react with it, because its unreachable digital cash, it defeat the capital controls by the central bank "Capital controls are rules that a country has in order to prevent the flow of value, capital and wealth". It's done by putting controls on banks and investments and so on the government can try to prevent these flows from inflation. But using the Cryptocurrency applications, it's very easy for anyone to buy any kind of digital currency inside a country, and then trade them for capital or wealth outside the country, so wealth can cross the borders without control and tax. Crime is another reason government might worried about, know kidnapping and extortion that involve the payment transmission anonymously become easier, and it will be very hard for law enforcement to follow the money. Moreover trading with illegal items as illegal drugs

and guns become more secured and easier in the black deep online markets. Cryptocurrency becomes genius idea in the world of money laundry.

The role of the governments is to alert for such dangerous situation, and deal with it wisely, by expanding the role of anti-money laundry committees and inspectors, one of the rules that goes with anti-money laundering is called Know Your Customer, try to find out organized crime groups who don't want to explain from where they get the money, making a lot of money in an underground economy and wanting to get that money into the legitimate economy so that they can spend it on sports cars and big houses or whatever it is that the leaders of the group want to do, some economic and business analyst recommend that anti-money laundry committees must require on the certain kind of business who handle digital money to (identify and authenticate clients — get some kind of authentication that clients really are who they claim they are and that those claimed identities correspond to some kind of real-world identity, and to Evaluate risk of client by determine the risk of a certain client engaging in underground activities, also by watching the anomalous behavior that seems to be indicative of money laundering or criminal activity) [3]. All these procedures can really handle with the problem, but it might take a lot time and need a lot of money, while the governments can deal with the problem in different way, international conference for capital controls presidents, governors and financial minsters, like BASEL conferences to come up with international law to stop Cryptocurrency just temporary, by the help of technical experts, just to find new rules and procedures for every subscriber or trader who like to deal with digital currency, procedures that reveal the identity of the trader, moreover, this temporary stop will decrease the stockholders and stakeholders of Cryptocurrency, which will lead to decrease the value of these currencies, even some will stop dealing with it. Moreover banks and financial institutions must decrease the rate of commission and speed up and facilitated more, in order to compete the digital currencies and attract traders, otherwise the future of real bank will be in very dangerous situation facing the virtual banks and currencies.

References

- 1: <http://remittanceprices.worldbank.org/en/corridor/Netherlands/Ghana>
- 2: <https://charts.bitcoin.com/chart/price>
- 3: Danton Bryans, Indiana University Maurer School of Law, 89 Ind. L.J. 441 (2014) Bitcoin and Money Laundering: Mining for an Effective Solution Michigan State, P 12.

МОДЕЛІ ТА МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В МЕНЕДЖМЕНТІ І ЕКОНОМІЦІ

ДЯДІОН С. В., канд. техн. наук, доц.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Управлінські рішення є найважливішим елементом процесу управління підприємством, своєрідним центром, навколо якого обертається життя організації. З позицій загальної теорії прийняття рішень - це вибір з безлічі найкращої альтернативи.

Вихідними моментами управлінського процесу є: цільова функція (мета) і відхилення (проблеми), а завданням управління є усунення цього відхилення через прийняття управлінського рішення, що визначається в цьому випадку як знаходження зв'язків між існуючим станом об'єкта управління (ситуацією) і бажаним (метою). Завданням управління є ліквідація протиріччя, що виникає між фактичним станом і бажаним станом, описуваних метою об'єкта управління. Основні ознаки при побудові класифікації управлінських рішень: 1) ступінь розробки (запрограмовані і незапрограмовані рішення); 2) ступінь обґрунтування (інтуїтивні, логічні, раціональні рішення); 3) можливість реалізації (допустимі, неприпустимі рішення); 4) ступінь досягнення мети (нерозумні, задовільні, оптимальні рішення); 5) рівень творчого вкладу (рутинні, селективні, адаптивні та інноваційні рішення), та ін.

Моделювання як метод дослідження систем застосовується при розробці досить складних управлінських рішень і являє собою побудову моделей або системи моделей досліджуваного об'єкта для його вивчення. Дослідження моделей об'єктів дозволяє уточнити властивості і характеристики досліджуваного явища. Використання моделей об'єктів дозволяє проводити активні експерименти, які неможливі з самим досліджуваним об'єктом.

Проблеми застосування моделювання особливо актуальні в сфері економіки. Модель завжди тісно пов'язана з проблемою, оскільки рішення проблеми завжди починається з моделювання проблемної ситуації об'єкта, а потім вже переходять до моделювання стратегічних альтернатив і моделювання наслідків прийнятого рішення, куди включаються такі елементи, як мета розвитку об'єкта управління, стан зовнішнього середовища, функціонування об'єкта та ін. Необхідність формалізації і моделювання пов'язані не тільки з рівнем пізнання об'єкта, а й з його складністю. Чим складніше область дослідження, тим важливіше використання для її вивчення моделей і формалізованих методів.

Класифікація моделей. По виду відображення реальної дійсності прийнято виділяти математичну, фізичну і графічну моделі. Моделі прийняття рішень використовують в основному математичні моделі. У процесі прийняття рішень, на етапах постановки проблеми, пошуку альтернатив використовуються також описова (дескриптивна) і нормативна (аналітична) моделі. Дескриптивні (описові) моделі ґрунтуються на емпіричних спостереженнях, вони містять невелику кількість елементів і пояснюють економічні співвідношення так, як вони існують в реальному світі, але в спрощеній формі. Взаємозв'язки між елементами можуть бути описані у вигляді простих математичних рівнянь. Їх недолік полягає в тому, що вони не відображають функціональні взаємозв'язки і обмеження, але вони створюють основу для побудови більш складних моделей. Нормативні (аналітичні, оптимізаційні) моделі дозволяють особі, що приймає рішення, виявити найбільш ефективні шляхи досягнення поставленої мети. Вони являють собою функціональні рівняння, де відображені зв'язки між залежними і незалежними змінними. Класична (нормативна) модель прийняття рішень ґрунтується на економічних припущеннях.

Управлінське рішення має відповідати економічним інтересам організації. Класична модель найбільш адекватна програмованим рішенням, ситуаціям впевненості або ризику, коли є доступ до всієї необхідної інформації, що дозволяє розрахувати ймовірності результатів. Адміністративна модель прийняття рішень ґрунтується на роботах Герберта Саймона (який запропонував поняття класичної та адміністративної моделей). Прийнятність означає, що особа, яка приймає рішення, вибирає перший варіант, що задовольняє мінімальному критерію допустимості.

Усвідомлення проблеми або можливості є першим етапом процесу прийняття рішення. Якість управлінського рішення визначається сукупністю властивостей, якими воно володіє і які відповідають в тій чи іншій мірі потребам успішного вирішення проблем, наприклад - своєчасність, адресність, конкретність. Основними чинниками, що впливають на якість управлінського рішення, є: інформація; час, необхідний для розробки і здійснення рішення; застосування сучасних наукових підходів до менеджменту (системний, ситуаційний, комплексний, процесний, динамічний підходи); застосування методів моделювання (логічні, математичні, фізичні моделі); системи підтримки прийняття рішень; мотивація якісного рішення.

Ухвалення оптимального рішення можливо, коли існують уявлення про мету, за допомогою яких можливо буде оцінювати обрані альтернативи. Мета полягає в досягненні кінцевого бажаного стану. З усієї безлічі допустимих способів дій на даному етапі відповідно до мети вибирається найкраща (або, як мінімум, «хороша») альтернатива. Форма вибору орієнтована на ту чи іншу модель прийняття рішень.

Методи, які використовуються на етапі діагностики проблем, забезпечують їх достовірний і найбільш повний опис. У їх складі виділяють методи порівняння, факторного аналізу, моделювання і прогнозування. Всі ці методи здійснюють збір, зберігання, обробку та аналіз

інформації, фіксацію найважливіших подій. Набір методів залежить від характеру і змісту проблеми, термінів і коштів, які виділяються на етапі постановки.

Моделювання включає: економіко-математичні моделі, моделі теорії масового обслуговування, теорії запасів, економічного аналізу та ін. Економіко-математичне моделювання ґрунтується на використанні однофакторних і багатофакторних моделей. Методи генерування альтернатив поділяються на методи активізації мислення і методи з'єднання альтернатив. До методів активізації мислення відносять методи мозкового штурму, Дельфі, евристичні методи. До методів з'єднання альтернатив відносять морфологічний аналіз, методи гірлянд асоціацій, методи синектики та ін. Методи оцінки і вибору альтернатив складаються з методів експертних оцінок і критеріальних методів.

Моніторинг виконання рішення проводиться на основі зворотного зв'язку, через аналіз інформації, що надходить про хід реалізації рішення, оцінку вирішення проблеми і виникнення нової ситуації. Обов'язковими елементами процесу є наявність поетапного плану та опис методів прийняття рішення, а також їх інформаційне забезпечення. Робота зі збору, обробки і оцінки інформації проводиться на всіх етапах процесу, але кожен раз вона має особливості, що відображають специфіку виконуваних дій і вирішуваних завдань, а також стиль роботи менеджера. У кожній моделі прийняття рішень більш-менш точно представлені наступні елементи: альтернативи дій; результати; стан зовнішнього середовища (з урахуванням ймовірності її впливу на результати вирішення); цільова функція особи, що приймає рішення.

При організації контролю за результатами (виходів системи) основною перевагою є оцінка досягнутих результатів і порівняння їх з цільовими (плановими), оцінка факторів, що сприяли або перешкоджали їх отриманню.

Стани знання особи, яка приймає рішення, можуть бути класифіковані як стани визначеності, ризику, невизначеності. Відмінності між визначеністю, ризиком і невизначеністю відображають відмінності в ступені знання особи, яка приймає рішення.

Визначеність розуміється як такий стан знання, при якому особа, яка приймає рішення, заздалегідь знає конкретний результат для кожної альтернативи. Інакше кажучи, особа, яка приймає рішення, має вичерпне знання стану середовища і результатів кожного можливого рішення.

Ризик визначається як стан знання, коли відомі один або кілька результатів по кожній альтернативі і коли ймовірність реалізації кожного результату достовірно відома особі, що приймає рішення.

Невизначеність - це такий стан знання, коли одна або більше альтернатив мають ряд можливих результатів, вірогідність яких або невідома, або не має сенсу. Невизначеність часто буває обумовлена швидкими змінами структурних змінних і явищ ринку, що визначають економічну і соціальну середу дії підприємства. У загальному випадку вироблення рішень в умовах визначеності спрямована на пошук максимальної віддачі або у вигляді максимізації вигоди (доходу, прибутку або корисності), або мінімізації витрат. Такий пошук називається оптимізаційним аналізом. Особою, яка приймає рішення, повинні використовуватися методи оптимізації: граничний аналіз, лінійне програмування та простий аналіз прибутку.

Ефективність менеджменту і ефективність управлінських рішень в зарубіжній літературі прийнято виражати двома ключовими термінами: *effectiveness* і *efficiency*. *Effectiveness* (ефективність) позначає ступінь досягнення цілей організації, стратегічних або оперативних; успішність діяльності, взаємини з зовнішнім середовищем та ін. Під *efficiency* розуміють економічність, яка є внутрішнім параметром функціонування організації.

Підвищення ефективності управління практично тотожне зростанню ефективності управлінських рішень на всіх рівнях ієрархії, так як прийняття рішень являє собою основний інструмент керуючого впливу; саме в розробці, прийнятті, організації та контролі виконання рішень полягає діяльність як окремих менеджерів, так і апарату управління в цілому.

Управлінські рішення як результат управлінської діяльності менеджерів можуть оцінюватися простими і складними показниками. До перших відносяться результати, час, витрати ресурсів. Складні показники будуються для більш докладної оцінки, до них відносяться ефективність, інтенсивність, продуктивність. До результатів управлінських рішень відносяться: якість рішення, своєчасність, ступінь відповідності цілям, критеріям як індикаторам успішності, вимогам замовника, а також стійкість, точність, внутрішня несуперечливість (узгодженість), можливість розвитку, ступінь удосконалення процедури прийняття рішення і т.д. До витрат управлінських рішень відносяться: інформаційні витрати, тимчасові витрати, технічні витрати, трудові ресурси, інші витрати.

Ефективність являє порівняння ресурсів (витрат) на досягнення результатів. Основними факторами ефективності рішень є три групи факторів: використання ресурсів, фактор часу і цілеспрямованість управління. Ефективність управлінського рішення - це ресурсна результативність, отримана за підсумками підготовки або реалізації управлінського рішення в організації. У якості ресурсів можуть бути фінанси, матеріали, здоров'я персоналу, організація праці та ін. Розрізняють організаційну, економічну, психологічну, правову, етичну, технологічну і соціальну ефективність управлінських рішень. Економічна ефективність управлінського рішення - це співвідношення вартості додаткового продукту, отриманого за рахунок реалізації конкретного управлінського рішення, і витрат на його підготовку і реалізацію. Основними методами для вимірювання (оцінки) економічної ефективності управлінських рішень є: порівняння різних варіантів (альтернатив); непрямий, за кінцевими результатами управлінських рішень; прямий, за безпосередніми результатами діяльності; аналіз ефективності витрат.

Імітаційне моделювання є своєрідним прекрасним тренажером для оцінки ефективності управлінських рішень, і саме його слід застосовувати перед безпосереднім впровадженням варіантів рішень, що здаються на перший погляд ефективними, в практику реального управління.

Знання та досвід, уміння використовувати моделі і методи прийняття управлінських рішень на практиці призводять до отримання ефективних результатів в менеджменті та економіці.

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРИНЦИПИ, МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ

ДЯЧЕНКО В. С., здобувач

Національний університет природокористування і біоресурсів України

Аграрний сектор економіки демонструє позитивну динаміку зростання, формуючи останніми роками близько 14 % валової доданої вартості в країні та близько 40 % валютних надходжень від експорту. Вагомість аграрного сектору в національній економіці та його роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни вимагає забезпечення стійкості та ефективності його розвитку [1].

Умови транзитивності економіки України визначають необхідність перегляду критеріїв ефективності функціонування підприємницьких структур стосовно дотримання ними принципів стійкого розвитку. Означена проблема є особливо актуальною для сільськогосподарських підприємств, специфіка діяльності яких ідентифікує потребу налагодження механізму подвійної адаптації до ринкових та природно-кліматичних умов. До того ж, макроекономічне середовище, з огляду на нестабільність аграрної політики та набуття Україною членства у СОТ характеризується високим ступенем невизначеності, тому, забезпечення стійкого розвитку підприємств у галузі сільського господарства особливо потребує стратегічних засад планування діяльності на перспективу. За таких умов індикатором спроможності підприємств адаптуватися до екзогенних мінливих чинників

виступатиме рівень економічної стійкості, як здатності ефективно використовувати підприємницький та виробничий потенціал. Однак, наявність низки невирішених проблем, зокрема виснаженість ресурсного потенціалу та брак фінансово-інформаційної підтримки, низький рівень кваліфікації управлінського персоналу тощо, не дозволяють більшості сільськогосподарських підприємств самостійно підтримувати економічну стійкість.

Створення належних умов для реалізації процесу забезпечення їх стійкості зумовлює необхідність розробки науково-обґрунтованих концептуальних підходів, імплементація яких посилює здатність підприємств підтримувати у довгостроковій перспективі оптимальну збалансованість економічної ефективності, екологічної безпеки та соціальної справедливості.

У процесі формування економічної стійкості сільськогосподарських підприємств необхідно враховувати весь спектр екзогенних (стабільність зовнішньо економічної ситуації, законодавча врегульованість діяльності сільськогосподарських підприємств, ефективність реалізації державної аграрної політики тощо) та ендогенних (оптимальний склад і структура активів та ефективне управління ними, виробничий потенціал та технологічний рівень, управлінський та кадровий потенціал та ін.) чинників.

Формування економічної стійкості сільськогосподарських підприємств необхідно здійснювати на основі системно-процесного підходу, дотримуючись основних принципів управління економічною стійкістю, серед яких: системності, структуризації, цілісності, розвитку, достовірності інформації, кооперації та командної роботи тощо.

Однією з методик оцінки економічної стійкості сільськогосподарських підприємств, є визначення інтегрального показника шляхом аналізу сукупності показників, рекомендованих міжнародним комітетом за стандартами бухгалтерської звітності IASC. Базовими за цією методикою є три групи показників :

Група 1 : показники оцінки майнового потенціалу підприємства, що характеризують забезпеченість підприємства основними фондами, зокрема:

z_1 – темп приросту майна підприємства;

z_2 – коефіцієнт зносу основних засобів;

z_3 –забезпеченість основними фондами на 100 га сільгоспугідь;

z_4 – фондоозброєність.

Група 2 : показники оцінки ліквідності та платоспроможності, що відображають стійкість фінансової структури сільгоспідприємства:

k_1 – коефіцієнт поточної ліквідності;

k_2 – коефіцієнт наявності власних оборотних коштів;

k_3 – коефіцієнт фінансової незалежності.

Група 3 : показники оцінки рентабельності та ділової активності: r_1 – рентабельність продаж; r_2 – рентабельність власного капіталу, r_3 – оборотність активів (табл. 1).

Таблиця 1 – Показники оцінки економічної стійкості сільськогосподарського підприємства

Група	Показник		Формула	Разшифровка показників
1.	z_1	темп приросту майна підприємства	$z_1 = \frac{Вк}{Вн}$	Вн – валюта балансу на початок року; Вк – валюта балансу на кінець року
	z_2	коефіцієнт зносу основних засобів	$z_2 = \frac{З}{ОЗ}$	ОЗ – стартова вартість основних засобів З – їх знос
	z_3	забезпеченість основними фондами на 100 га сільгоспугідь	$z_3 = \frac{Вз}{S}$	Вз – залишкова вартість основних засобів; S – площа СГ угідь
	z_4	фондозабезпеченість	$z_4 = \frac{Вз}{Ч}$	Ч – середньорічна кількість працівників

Продовження таблиці 1

2.	k_1	коефіцієнт ліквідності; поточної	$k_1 = \frac{A_0}{K_3}$	A ₀ -оборотні активи K ₃ -краткостермінові зобов'язання
	k_2	коефіцієнт наявності власних оборотних засобів;	$k_2 = \frac{B_3 - A_n}{OA}$	B ₃ – власні засоби A _n – необоротні активи
	k_3	коефіцієнт фінансової незалежності.	$k_3 = \frac{B_3}{A_n}$	
3.	r_1	рентабельність продаж	$r_1 = \frac{ЧП}{B} * 100\%$	ЧП – чистий прибуток B – виручка B ₃ – середньорічна величина власних засобів
	r_2	рентабельність власного капіталу	$r_2 = \frac{ЧП}{B_3} * 100\%$	Аср – середньорічна величина активів підприємства
	r_3	оборотність активів	$r_3 = \frac{B}{A_{ср}}$	

Серед вагомих показників – показники рентабельності, вони, в кінцевому підсумку визначають їх економічну стійкість.

Оскільки, платоспроможність в ринкових умовах є основною умовою стійкого функціонування, тому в результаті найбільшу вагу мають показники другої та третьої групи.

Показники першої групи характеризують потенційні можливості та тенденцію зростання підприємства, їх значимість в короткостроковому періоді менш важлива.

Бал кожного показника визначається сумою критеріїв (табл.2).

Відповідно до суми отриманих балів економічний стан підприємства відповідає одному з чотирьох: стабільно стійкий; стійкий; стан ризику появи економічної нестабільності; економічна нестійкість; економічна криза.

1-я група: Стабільно стійкі (понад 5 балів).

Сільгоспідприємства, що увійшли до цієї групи, мають високі показники рентабельності, платоспроможні, мають істотний запас фінансової міцності.

Таблиця 2 – Основні параметри визначення інтегрального показника економічної стійкості сільськогосподарського підприємства

Показники	Бали відповідно до меж				
	1	2	3	4	5
z_1	$\leq 1,00$	1,01-1,05	1,06-1,10	1,11-1,15	$> 1,15$
z_2	$\leq 0,50$	0,55-0,51	0,60-0,56	0,65-0,61	$> 0,65$
z_3	≤ 150	151-200	201-250	251-300	> 300
z_1	≤ 40	41-50	51-60	61-70	> 70
k_1	$\leq 1,20$	1,30-1,50	1,60-1,80	1,90-2,00	$> 2,00$
k_2	$\leq 0,2$	0,21-0,30	0,31-0,40	0,41-0,50	$> 0,50$
k_3	$\leq 0,44$	0,45-0,5	0,51-0,56	0,57-0,6	$> 0,60$
r_1	≤ 5	6-10	11-15	16-20	> 20
r_2	≤ 3	4-7	8-10	11-13	> 13
r_3	$\leq 0,35$	0,36-0,45	0,46-0,55	0,56-0,65	$> 0,65$

2-я група: Стійкі (від 4 до 5 балів).

Сільгоспідприємства цієї групи в більшості своїй є ефективно функціонуючими, проте, деякі показники позитивні з мінімальними значеннями.

3-тя група: Ризик появи економічної нестабільності (від 3 до 4 балів).

Сільгоспідприємства цієї групи в більшості своїй є ефективно функціонуючими, проте, деякі показники свідчать про наявність фінансових ризиків (фінансової нестійкості).

4-а група : Економічна нестійкість (від 2 до 3 балів).

Дана група неоднорідна, так як є перехідною від благополучних у фінансовому плані підприємств до неблагополучних.

Фінансова нестійкість у частині сільгоспідприємств цієї групи (від 2,5 до 3 балів) виражається в низьких рентабельності та фондоозброєності, невідповідністю нормативним значенням коефіцієнтів ліквідності, фінансової стійкості.

Дані підприємства можуть відчувати тимчасові фінансові труднощі, проте, зберігають свою платоспроможність та кредитоздатність.

Інша частина підприємств (від 2 до 2,5 балів) характеризується збитковістю господарської діяльності, наявністю простроченої заборгованості, незадовільною фінансовою структурою, т. б. мають високий ризик банкрутства.

5-я група : Економічна криза (менше 2 балів). Для сільськогосподарських підприємств цієї групи настала економічна криза, що характеризується неплатоздатністю та збитковістю.

Оцінку економічної стійкості підприємства здійснюють за підсумками діяльності за 1 рік чи, за потреби, за інший період. Використовуючи ж запропоновану методика щорічно, можна виявити тенденцію зміни рівня економічної стійкості сільгоспідприємства, розробити повноцінну стратегію управління економічною стійкістю та вивести підприємство на новий рівень рівноважного економічного стану.

Економічна стійкість сільськогосподарських підприємств повинна формуватися системно шляхом: моніторингу загроз та несподіваних змін як в ендегенному середовищі, так і поза підприємством; швидкого реагування на виклики; створення моделі стійкого економічного розвитку; пошуку оптимальної системи управління.

Тільки тоді сільськогосподарське підприємство, як динамічно рівноважна цілісна система, самостійно визначатиме свій напрямок розвитку в сьогоденні та майбутньому.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/664-2017-%D1%80>

ОЦІНКА НАДІЙНОСТІ МЕНЕДЖЕРІВ ПІДПРИЄМСТВА

КОЛОНТАЄВСЬКИЙ О. П., канд. екон. наук, доц., ПІДГОРНОВА Д. Ф., студентка
Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

Під надійністю менеджера слід розуміти комплекс властивостей, що забезпечують здатність його задовільно виконувати свої функції протягом необхідного часу при заданих умовах праці. За аналогією з основними поняттями теорії надійності будемо вважати, що менеджер перебуває в стані безвідмовної роботи, якщо він задовільно виконує свої функції (приймає допустимі рішення), і в стані відмови – в іншому випадку (приймає неприпустимі рішення).

Як зазначалося вище, оцінку неоптимальності прийнятих управлінських рішень можна отримати побічно, шляхом кількісної зміни деяких факторів, що впливають на вироблення і прийняття виконавцем рішень. Відповідно до аналізу цих факторів до них слід віднести [1]:

- 1) наявність самого виконавця;
- 2) здатність виконавця доброякісно виконувати покладені на нього функції;
- 3) наявність у виконавця необхідної (повної, достовірної, своєчасної) інформації для прийняття рішень;

4) застосування виконавцем методів і технічних засобів вироблення рішення, що забезпечують його прийняття в необхідні терміни (тобто швидкість роботи виконавця);

5) використання методів і технічних засобів передачі прийнятого рішення споживачам, що забезпечують необхідні терміни доставки.

6) Наявність виконавця розуміється як час знаходження його на своєму робочому місці. Передбачається, що протягом цього часу він виконує свої безпосередні обов'язки. Найчастіше працівники управлінського апарату значну частину свого робочого часу використовують не за прямим призначенням. Крім того, певну кількість часу вони перебувають у відрядженнях, хворіють і т.д. Природно, що протягом зазначеного часу вони ніяких рішень (в більшості випадків), пов'язаних з їх функціями, не приймають. Звичайно, це не позначається на оптимальності самих рішень, але в більшій мірі впливає на терміни їх розробки, прийняття або передачі споживачам.

Наявність виконавця можна визначити на основі статистичних даних про середню кількість годин невиходів його на роботу внаслідок всіх причин (відпустки, хвороба, державні обов'язки, навчання і т.д.).

Спочатку необхідно визначити за даними ОК і бухгалтерії: річний фонд робочого часу як, кількість невиходів менеджера з різних причин: (відрядження, хвороби, відпустки і інше).

Ставлення фактичного часу на прийняття рішення до річного фонду робочого часу визначаємо частку часу, протягом якого приймаються управлінські рішення.

Величина ж зворотна даним показником визначає частку часу, на яку затримується прийняття управлінського рішення через відсутність виконавця

Здатність виконавця може трактуватися як ступінь його відповідності займаній посаді. Існуючі методи дозволяють досить точно і об'єктивно розрахувати цей показник. Доцільно використовувати метод бальної оцінки.

людина є дуже складною системою, в якій протікають різноманітні фізіологічні і психологічні процеси. В окремі моменти часу вони проявляються в поведінки людини, що відхиляється від проектного, тобто того, яке передбачено при включенні людини в виробничу систему. Імовірність цих відхилень можна визначити на підставі аналізу певних властивостей людини [2].

Наявність необхідної для прийняття рішення інформації – одне з головних умов забезпечення його оптимальності. Ухвалення рішення при значній невизначеності, характерно для соціально-економічних систем, висуває особливі вимоги до працівників апарату управління. В цьому відношенні цілком очевидна роль досвіду, кваліфікації, стажу роботи на даному підприємстві та інших характеристик кожного менеджера, що приймає те чи інше рішення.

Дедалі більше значення особистих якостей керівників ускладнює встановлення точної залежності ступеня оптимальності рішень від повноти, об'єктивності і своєчасності інформації. Однак, якщо врахувати, що ці якості виконавця відображаються показником за фактором «Здатність виконавця», то можна з невеликою похибкою припустити про прямий пропорційної залежності оптимальності рішення від необхідної для його прийняття інформації.

Якщо допустити, що система інформаційного забезпечення управління в конкретній будівельно-монтажної організації здатна надати протягом необхідного часу необхідну для вирішення будь-якої задачі інформацію в обсязі Іф, то при необхідному її обсязі Ітп забезпеченість виконавця інформацією може бути оцінена показником, рівним відношенню Іф до Ітп; при цьому Ітп можна прийняти рівним одиниці.

Швидкість передачі прийнятого рішення є важливим фактором його ефективності. Своєчасність передачі рішення залежить як від особистих якостей керівника, який прийняв рішення, так, особливо, і від застосовуваних засобів зв'язку для передачі його тим працівникам, які повинні його реалізувати. Але особисті якості враховані показником «Здатність виконавця», а тому можна прийняти залежність своєчасності передачі рішення тільки від використовуваних технічних або інших засобів зв'язку.

Кількісні значення частки часу, що впливає на ступінь оптимальності рішення по фактору «Швидкість передачі», можуть бути отримані при аналізі даних спостережень за потоками інформації.

Швидкість прийняття впливів, як зазначалося вище, має великий вплив на його якість. Своєчасність прийняття управлінського рішення залежить від багатьох факторів: здібностей працівника, який вирішує проблему; оперативності інформації, що відноситься до розв'язуваної проблеми; технічних засобів і методів обробки та аналізу інформації, розрахунку альтернатив рішення і порівняння від здібностей виконавця врахована показником Своєчасність передачі, а від інформаційного забезпечення – показником «Наявність інформації». Тому можна припустити, що головними у своєчасності (швидкості) прийняття рішення будуть діючі при цьому технічні засоби, що визначають конкретні методи (прийоми) роботи.

Література.

1. Кулибанов В.С. Эффективность и надежность управления в строительных организациях. - Л.: Изд-во Лен. университета, 1978. - 76с.

2. Колонтаевский О.П. Определение надежности работников предприятий // Экономика транспортного комплекса: Сб. науч. трудов. – Харьков: ХГАДТУ. – 1998, Вып. 1. – С. 151–153.

ОЦІНКА ЯКОСТІ РОБОТИ ВИРОБНИЧОГО ПЕРСОНАЛУ

КОЛОНТАЄВСЬКИЙ О. П., канд. екон. наук, доц., ЗАВОРИН Д. І., студент,
Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

Поняття «якість праці» відрізняється від «якості продукції». Раніше Держстандарт 15467-79 і СТ СЕВ 3519-81 [1] визначали якість праці як «сукупність властивостей процесу трудової діяльності, обумовлених здатністю й прагненням працівника виконати певне завдання відповідно до встановлених вимог».

Якість праці визначає якість продукції і є більше широким поняттям. Результатом діяльності виробничого персоналу можуть бути послуги або продукція, а не сам процес їхнього виробництва (трудова діяльність). Тому для оцінки результатів діяльності персоналу необхідно використовувати оцінку якості продукції або послуг.

У Правилах обов'язкової сертифікації готельних послуг [2] і в Правилах обов'язкової сертифікації послуг харчування [3] дано таке визначення якості послуги: «Сукупність характеристик послуги, що визначають її здатність задовольняти встановлені або передбачені потреби споживача».

У нормативних документах існує також визначення якості надання послуг: «Відповідність показників якості надання послуг з технічного обслуговування вимогам нормативних документів (актів)». Дані визначення подібні до загальних визначень якості [4].

Пухальський В.А. [5] дає загальне визначення якості продукції й послуги: «Якість продукції (послуги) - це сукупність властивостей продукції або послуги, що дозволяють у максимальній мірі задовольняти потреби людського суспільства при мінімальному для нього збитку від існування даної продукції (послуги) протягом усього її життєвого циклу».

Декрет КМ України від 08.04.1993 № 30-93 [6] містить наступне визначення якості продукції: «Сукупність властивостей, що відображають безпеку, новизну, довговічність, надійність, економічність, ергономічність, естетичність, екологічність продукції й т.п., які надають їй здатність задовольняти споживача відповідно до її призначення».

На підставі вищенаведених визначень якості продукції й послуг можна зробити висновок про їхню змістовну ідентичність. Слід зазначити, що поняття «продукція» більше широке

ніж «послуга». Згідно з ДСТУ ISO 9000-2001 [7] послуга розглядається як один з видів продукції.

Слід зазначити, що загалом під продукцією [8] розуміється матеріалізований результат трудової діяльності, який володіє корисними властивостями, призначений для використання споживачами з метою задоволення їхніх потреб як суспільного, так і особистого порядку.

Згідно з ДСТУ 3230-95 продукцією є результат діяльності або процесів, які визначають її здатність задовольнити встановлені й передбачені потреби. При цьому результат може бути матеріальним або нематеріальним [8].

Вироби - це матеріалізовані результати трудової діяльності, кількість яких може бути охарактеризована дискретною (перерivanoю) величиною, вираженою через штуки або екземпляри. До продуктів належать такі результати праці, кількість яких визначається безперервною величиною маси, довжини, поверхні, обсягу (паливо, будівельні матеріали) [8].

Властивістю називається об'єктивна особливість продукції, що може проявлятися при її створенні, експлуатації і споживанні.

Якісна або кількісна характеристика будь-яких властивостей або станів виробів називається ознакою продукції.

До якісних ознак належать форма виробів, комфортабельність, зручність управління й т.п. Кількісна ознака продукції є її параметром. Параметр продукції кількісно характеризує будь-які її властивості або стани, отже параметр продукції може бути показником її якості.

Показником якості продукції є «кількісна характеристика одного або декількох властивостей продукції, що входять у її якість, розглянута стосовно до певних умов її створення і експлуатації або споживання» [9]. Від показників слід відрізняти фактори, які характеризують умови й елементи, що впливають на формування якості, у той час як показники характеризують саму якість.

Бичківський Р.В. [10] оцінку якості визначає як систематичну перевірку того, наскільки об'єкт є придатним для задоволення встановлених вимог.

Значення показників встановлюється за допомогою вимірів. Вимір величин - це операція, за допомогою якої визначається відношення однієї вимірюваної величини до іншої однорідної величини (прийнятої за одиницю); число, що виражає таке відношення, називається чисельним значенням вимірюваної величини. При цьому вимір може бути прямим, при якому шукана величина визначається безпосередньо дослідним шляхом, і непрямим, при якому шукана величина встановлюється за функціональним зв'язком, аргумент якої визначається в результаті прямих вимірів.

Під оцінкою рівня якості розуміють [9] «сукупність операцій, що включають вибір номенклатури показників якості оцінюваної продукції, встановлення значень цих показників і зіставлення їх з базовими». Найбільш важливим моментом в оцінці рівня якості є вибір номенклатури показників.

Література

3. Качество продукции, испытания, сертификация. Терминология: Справочное пособие. – Вып. 4. – М.: Издательство стандартов, 1989. – 144с.

4. Правила обов'язкової сертифікації готельних послуг, затвердженні наказом Держстандарта від 27.01.1999 N 37. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

5. Правила обов'язкової сертифікації послуг харчування, затвердженні наказом Держстандарта від 27.01.1999 N 37. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>

6. ДСТУ 3230-95 Управління якістю та забезпечення якості. Термін та визначення. – К.: Держстандарт України, 1996. – 37с.

7. Пухальский В.А. Определение качества // Стандарты и качество. – 2001. - № 3. - С. 50-53.

8. Декрет КМ України от 08.04.1993 № 30-93 «Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення».
9. ДСТУ ISO 9000-2001 Системи управління якістю. Основні положення та словник. К.: Держстандарт України, 2001. – 27с.
10. Кардаш В.Я. Стандартизация и управление качеством продукции. – К.: Выща школа, 1985. – 128с.
11. Федюкин В.К., Дурнев В.Д., Лебедев В.Г. Методы оценки и управления качеством промышленной продукции. Учебник. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», Рилант, 2000. – 328с.
12. Бичківський Р.В. та ін Метрологія, стандартизація, управління якістю і сертифікація: Підручник / Р.В. Бичківський, П.Г. Столярчук, П.Р. Гамула. – Львів: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2002. – 560с.

ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ОСТАПЕНКО Р. М., канд. екон. наук, доц.

Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

З організаційно-економічної точки зору модель розвитку підприємства являє собою формалізований опис певної послідовності його специфічного стану (життєвого циклу і можливості варіантів розвитку), що охоплює період прогнозу. Велика кількість факторів обумовлює стратегію розвитку підприємства. При цьому необхідно відзначити, що вибір того чи іншого варіанту залежить від сформованого організаційно-економічного потенціалу підприємства і конкретного стану його використання.

Стратегічне планування завжди було й залишається одним із основних інструментів управління, причому в міру становлення ринкової економіки роль планування постійно зростає. Це визначається ускладненням організаційно-економічного механізму функціонування підприємства за умови ринкових відносин. Підвищилися й самі можливості планування у зв'язку з розробкою спеціальних математичних та математико-статистичних методів, появою потужних швидкодіючих електронних обчислювальних машин і, нарешті, створенням автоматизованих систем управління.

Використання технічних засобів для стратегічного планування й управління діяльністю підприємств – принципово важливе завдання сучасності. Це новий якісний етап у теорії й практиці управління економікою. Наша країна має великі досягнення в цій області й вправі пишатися ними. Але стояти на місці не можна, треба продовжувати інтенсивно працювати над удосконаленням як теорії, так і практики планування:

- підвищення наукового рівня;
- удосконалення методів планування.

У цьому зв'язку представляється необхідним не тільки розвивати власні дослідження, але й творчо й критично сприймати наявний зарубіжний досвід.

Великі фахівці з дослідження операцій і кібернетики починають розглядати проблему планування й управління економічними системами з позицій формальних наук. Правда, у цьому напрямку поки робляться лише перші кроки, але важливість їх не можна недооцінювати: вторгнення точних методів завжди приводило до якісних стрибків у розвитку будь-яких сфер людської діяльності. Це особливо важливо у зв'язку з тим, що в цей час у сферу планування й управління господарством усе більше й більше проникає обчислювальна техніка, що дозволяє вирішувати такі завдання, сама постановка яких представляє окрему проблему.

Моделювання аграрно-економічних процесів підпорядковане свідомому використанню і відповідно орієнтоване на підвищення економічної ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств. При економіко-математичному моделюванні необхідно

в першу чергу обумовити вимоги які відносяться до варіантів стратегії розвитку підприємств. Проте ефект оптимізації розвитку підприємств може бути одержаний при правильному відображенні умов поєднання галузей [1].

Поєднання галузей дозволяє повніше використати природні ресурси, техніку, трудові ресурси і робить виробництво більш сталим. Разом із тим надмірна кількість їх в одному господарстві також небажана; чим більше галузей, тим вони дрібніші. Тут виступає другий чинник – переваги великого виробництва над дрібним. Отже, в сільськогосподарському підприємстві повинно бути таке поєднання галузей, яке усувало б недоліки вузької спеціалізації господарств і дозволяло використати переваги великого виробництва. Завдання полягає в тому, щоб скористатися варіантом поєднання галузей наближеним до оптимального стосовно конкретних природно-економічних умов. Виробництво продукції залежить і від інших чинників. Кінцевою метою такої задачі є визначення, наближеної до оптимальної структури видів економічної діяльності в господарстві[2].

Збалансування поголів'я худоби і кормових ресурсів вироблених на орендованих земельних ділянках. Тваринницькі галузі повинні повністю використовувати відходи рослинництва і навпаки. Прибутковість реалізації продукції має зростати з випередженням операційних витрат.

Найбільш повно ці питання можуть бути вирішені в процесі економіко-математичного моделювання відповідного економіко-математичної задачі.

Проблема полягає в тому, щоб обґрунтувати доцільність введення нових видів економічної діяльності і виявити характер структурних зрушень посівних площ, які б усували недоліки здрібнення асортименту продукції і дозволяли використати переваги крупномасштабного виробництва.

У постановці запропоновано метод, який дозволяє контролювати й встановлювати прибуткове співвідношення витрат і доходів підприємства. Якщо прибуток становить основну мету підприємства, то граничний аналіз є важливим методом її досягнення. Граничний аналіз при плануванні на підприємстві може бути використаний різними шляхами, наприклад, для визначення порогів обсягу виробництва окремих культур за умови їх одночасного вирощування.

Одним з варіантів методу граничного аналізу є, так називана, точка беззбитковості, що характеризує обсяг продажів, при якому виручка від реалізації продукції збігається з витратами виробництва.

Економіко-математична модель організаційного розвитку залежить від конкретного підприємства та умов, які повинні бути враховані.

Обґрунтування стратегії розвитку проведено з урахуванням конкретних умов функціонування підприємств в регіоні. За умови, коли потреби у продукції підприємств в регіоні більше виробничого потенціалу підприємств, метою оптимізації є стратегія, яка при наявних чинниках виробництва повинна забезпечити максимальний фінансовий результат (відповідно до асортименту продукції, "що закріплюються за підприємством в районі"). При насиченому ринку регіону підприємства змушені задіяти не весь виробничий потенціал; метою оптимізації є стратегія, за якої витрати підприємства були б мінімальними і маса доходу (виручка від реалізації) не зменшувалася.

Відповідно до мети, яку визнано стратегічним орієнтиром розраховуються можливі обсяги, структуру, і ступінь технологічної обґрунтованості реалізованої продукції, визначаються передбачувані обсяги ресурсів, формується критерій ефективності функціонування підприємства.

З метою прогнозування необхідно оцінити сучасний стан і узагальнити підсумки розвитку підприємства у попередні роки. У результаті аналізу важливо встановлено закономірності, які дозволяють у загальному вигляді уявити види діяльності, які можна вважати такими, що зможуть "домінувати в регіоні", а які підлягають у майбутньому ліквідації.

Для обґрунтування обсягів продукції, «що домінує на ринку», і продукції, «яка закріплюється за підприємством», в дослідженні застосовують прийоми і методи лінійного

програмування. У задачі максимізації економічного результату для видів діяльності, «що закріплюються за підприємством», за цільову функцію можна використовувати маржинальний прибуток. Проте аналітичні дослідження маржинального доходу і прибутку свідчить, що це веде до збільшення обсягу розрахунків при тій же точності рішення. В задачі мінімізації витрат на реалізацію продукції, «яка домінує в регіоні», за цільову функцію було використано розмір змінних витрат із введенням додаткової умови – мінімальний розмір маржинального прибутку.

Серед економістів нема єдиної думки стосовно того, які показники діяльності підприємства більш об'єктивно відображають динаміку його розвитку.

Великі підприємства внаслідок ефекту масштабу та налагодженим зв'язкам із постачальниками мають нижчі постійні витрати на одиницю продукції, ніж невеликі підприємства. Крім того, в багатьох випадках, постачальники продають ресурси великим підприємствам, з якими давно співпрацюють, за спеціальними цінами, нижчими за ті, за якими вони пропонують ті ж ресурси іншим покупцям. Це робить нижчими змінні витрати на одиницю продукції для великих підприємств. В результаті велике підприємство працює з набагато вищою рентабельністю. Це може призвести до того, що велике підприємство, щоб позбутися конкуренції з боку малого гравців на ринку, тимчасово знизить ціни на свою продукцію до такого рівня, що, якщо мале підприємство для того щоб не втратити покупців встановить аналогічні ціни, випускати продукцію їм стане не вигідно.

Література

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 223 с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник / В.Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.

ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ РЕЖИМОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

ФЕДОРОВ Н. В., канд. техн. наук, ХРЕНОВ А. М., канд. техн. наук

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

Сети теплоснабжения представляют собой один из видов инженерных сетей. Для эффективной и надежной эксплуатации таких сетей важно уметь моделировать их режимы функционирования. При построении математической модели системы теплоснабжения ее структуру описывают в виде направленного графа. Сеть теплоснабжения можно разделить на две части: сеть напорную и сеть обратного потока. По напорной сети теплоноситель поступает к потребителю, а по сети обратного потока он возвращается на ТЭЦ и на насосы котельной. Если между напорной и обратной сетями нет связи, кроме как через теплораспределительные станции (ТРС) и потребителей, то модель структуры такой сети будет представлена в виде двух графов. В этом случае расчет потокораспределения в прямой и обратной сетях можно производить отдельно. Нас будет интересовать случай, когда между напорной и обратной сетями существует непосредственная связь (такие ситуации в практике случаются). Тогда модель структуры сети системы теплоснабжения представляет собой один связный граф.

Исходными данными для моделирования потокораспределения кроме структуры сети являются также давления и расходы воды на входах и выходах ТЭЦ, насосов котельных и ТРС. Мы рассматриваем систему, имеющую один источник теплоснабжения. Значения давлений на ТРС и выходе из обратной сети используются для проверки адекватности модели.

Из расходов нам известны общий расход по прямой и обратной сети и расходы на ТРС, но

неизвестны расходы у потребителей, непосредственно подключенных к сети. Будем полагать, что для каждого такого потребителя нам известен некоторый весовой коэффициент определяющий его долю в общем расходе Q потребителей данного типа. Задав значение, Q мы можем задать и все значения расходов у потребителей.

Рассчитав модель при произвольно выбранном Q , мы получим значение давления на входе ТЭЦ (или котельной), естественно, отличающееся от измеренного. Обозначим это расчетное давление $P(Q)$, а измеренное P^* . Очевидно, что действительная величина Q может быть найдена в результате решения уравнения:

$$P(Q) = P^* \quad (1)$$

При решении этого уравнения на каждом шаге итерационного процесса для текущего значения Q_i необходимо выполнять гидравлический расчет системы теплоснабжения.

Для того чтобы в два раза сократить размерность решаемой системы уравнений, в случае, когда прямая и обратная сеть имеют непосредственную связь, разорвем полученный граф сети по дуге, связывающей часть графа, соответствующую прямой сети, с частью графа соответствующей обратной сети. Обозначим расход, который проходит по участку связывающему прямую и обратную сети q_f . Задав некоторое значение q_f , можно определить общий расход Q , приходящийся на потребителей подключенных непосредственно к сети. Зная Q , задаем значения расходов у отдельных потребителей. Затем проводим отдельно расчет прямой и обратной сетей. Давление в точке разрыва, полученное при расчете прямой сети, обозначим $P_{f1}(q_f)$, а при расчете обратной сети $P_{f2}(q_f)$. Эти давления, очевидно, должны быть равны. Поэтому неизвестное значение q_f определяется из уравнения:

$$P_{f1}(q_f) = P_{f2}(q_f) \quad (2)$$

На каждом шаге итерации при решении этого уравнения для текущего значения q_{fi} необходимо выполнять гидравлический расчет как прямой, так и обратной сетей.

СЕКЦІЯ 10

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ТА ПРОГРАМАМИ

СОЦІАЛЬНІ АДАПТАЦІЙНІ ПРОЕКТИ ЩОДО УЧАСНИКІВ АТО ТА ЇХ ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ

ВОРОНА П. В., д-р наук з держ. упр., доц.,

Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

Центри зайнятості ДСЗУ мають стати сервісними установами для чого мають використовувати найсучасніші методи роботи та бути першими помічниками для тих, хто шукає роботу або прагне перекваліфікуватися. «Це не біржа праці, як звикли називати центри зайнятості. Це сервісна служба, куди за послугами будуть приходити не лише безробітні, а й випускники ВУЗів. Це має бути соціальний будинок, де людина може себе зреалізувати, якщо втратила роботу, чи хоче підвищити свою кваліфікацію» [6]. Тому центри зайнятості у сьогоdnішніх реаліях економічного розвитку країни покликані максимально сприяти підприємствам, роботодавцям, які нині відчують дефіцит кваліфікованої робочої сили, потрібно вивчати та максимально враховувати умови й вимоги роботодавців до найманих робітників. Але надважливою проблемою постає соціальний захист та пошук шляхів вирішення проблем працевлаштування демобілізованих учасників гібридної війни, розв'язаної РФ на Сході України, які потребують особливо підходу через перенесений ними посттравматичний стресовий розлад (ПТСР), пов'язаний з їхньою участю в бойових діях.

Досить цікавий досвід надання допомоги центрами зайнятості учасникам гібридної війни демонструє Рівненщина, де діє пілотний проект Рівненського центру зайнятості «Мережа допомоги учасникам антитерористичної операції та їх родинам при сільських та селищних радах району». Суть проекту полягає у наданні соціально-інформаційної допомоги учасникам бойових дій, їх родинам громадянами, що перебувають на обліку в центрі зайнятості та мають попередній досвід практичних психологів та соціальних фахівців. До підготовки таких фахівців долучались громадські організації, наприклад ГО «Психологічна служба Євромайдану». Вони надавали поради та рекомендації, як діяти в тій чи іншій життєвій ситуації з психологічної точки зору, коли маєш справу з учасником бойових дій що переніс ПТСР. Організатори проекту мають за мету надання якісних соціальних послуг, допомогти в адаптації та надати психологічну підтримку учасникам АТО, членам їх сімей та сім'ям бійців, які полягли на полі бою з російськими окупантами. Допомога полягає не лише у пошуку роботи, а й в соціально-психологічному моніторингу стану родини.

Станом на початок 2017 року на Рівненщині отримували послуги служби зайнятості 2,3 тис. безробітних з числа демобілізованих військовослужбовців, які брали участь у бойових діях. У тому числі 59 осіб бійців з інвалідністю, що потребують ще й психологічної реабілітації та адаптації до нових умов життя. Протягом 10 місяців після реєстрації у центрі занятості 80 осіб повернулись на військову службу у ЗСУ за контрактом. Всього 332 особи пройшли професійне навчання та підвищення кваліфікації. Не вселяє оптимізму те, що з 2,3 тис. бійців – учасників бойових дій в АТО, зареєстрованих у центрі зайнятості лише 11 були долучені до професійного навчання за напрямом «Підприємець-початківець». А 9 осіб працевлаштовані шляхом надання одноразової допомоги для організації підприємницької діяльності [6]. Хоча зарубіжний досвід свідчить, що для їхньої успішної реінтеграції у мирне суспільство та належне працевлаштування, країні потрібно значно розширити програми, які дозволяли б військовим після завершення служби впевнено почувати себе у суспільстві та піклуватися про реінтеграцію військових з самого початку їхньої служби. Одним з основних елементів таких програм є доступ до вищої освіти, наприклад у США, де вона є досить дорогою [1]. Модернізувавши ваучерну систему здобуття освіти за рахунок ДСЗУ було б доцільним залучати якомога більше учасників війни до навчання, для цього потрібно

законодавчо лібералізувати певні вікові (45 років) і «стажові» (15 років страхового стажу) обмеження для учасників бойових дій – з одного боку таке навчання сприятиме адаптації до мирного життя, а з іншого надає можливість здобувати фахову вищу чи спеціальну освіту. Було б добре мати державну програму підготовки фахівців з військової справи у школах та вузах з учасників бойових дій, особливо бійців-інвалідів. Вони працюватимуть в реальному секторі економіки чи гуманітарному секторі, а не сприятимуть зростанню тіньової зайнятості.

Більшість бійців АТО – це люди, які вже мають освіту, тому справжня проблема не в необхідності здобуття вищої чи професійної освіти, а в ПТРС. Багато людей, які пройшли бойові дії, мають бажання кардинально змінити своє життя замість того, щоб повертатися до старого. Їм необхідна допомога у наданні нових можливостей – це важлива частина реабілітації. Такі можливості спроможна надавати лише сервісні служби центрів зайнятості, до роботи в яких варто залучати теж ветеранів АТО (нині в Україні понад 300 тисяч демобілізованих учасників АТО). Це мають бути люди, що пройшли через схожий страшний досвід війни. Вони збираючись разом, діляться один з одним своїм болем, досвідом, надією. Вони розуміють один одного з півслова, що допомагає і діє при вирішенні соціальних проблем з якими вони звертаються до центрів зайнятості і навіть, може часто вберегти від самогубств, насильства, алкоголю і наркотиків. Це не вимагає великих фінансових витрат від держави – при кожному центрі зайнятості має працювати учасник АТО, що пройшов певну психологічну фахову підготовку.

Для того щоб уникнути ускладнень у комунікаціях з учасниками подій у місцях збройних конфліктів необхідно провести певну психологічну підготовку та дотримуватись педагогічного такту – вивчити інформацію про те, що варто очікувати та продумати стереотип власної поведінки у різних критичних ситуаціях, де основним правилом є «не загострюйте ситуацію і не акцентуйте на виниклих проблемах, відносьтесь з розумінням до того, що відбувається». Варто поговорити з іншими родинами чи колективами, що вже були в подібних ситуаціях – де є учасники чи свідки подій збройних конфліктів, що отримали психологічні чи фізичні травми. На початку таких комунікацій може здаватись що перед вами зовсім інша людина з незрозумілою для Вас поведінкою та мисленням ніж та яку Ви знали раніше. Не варто нав'язливо для учасників АТО та переселенців намагатись їх зрозуміти – ви маєте бути для цього підготовленими і діяти достатньо толерантно [2, 3].

В Україні, є реальна проблема з соціальною адаптацією учасників бойових дій. Зарубіжний досвід підказує, що ефективно цей процес проходить через групи психологічної самопомоги при ветеранських клубах, офісах ГО учасників АТО. Це реальний шлях порятунку і вихід для багатьох. На жаль, психологічна реабілітація учасників бойових дій в Україні майже відсутня – в госпіталях від ПТСР пропонують пити нейролептики і заспокійливі, велика частина суспільства, сприймає бійців, що повернулися з війни, як хворих і намагається їх сторонитися (байка про 93% ветеранів). Навпаки, вони неймовірно сильні, мають безцінний досвід. Впоратися зі своїми переживаннями можуть тільки вони самі, ніхто за них зробити це невзможливо. Багато тренінгів для бійців АТО, які повертаються в мирне життя проводять волонтерські громадські організації. Ще одна відмінна і дуже важлива та необхідна особливість – тренінги мають проводитись самими бійцями-ветеранами : солдати з солдатами, офіцери з офіцерами. Тут теж є широкий спектр взаємодії та співпраці центрів зайнятості з волонтерськими організаціями та ГО учасників АТО, котрі займаються проектами соціальної реабілітації та адаптації військовослужбовців.

У західній практиці (зокрема у США та Польщі), вкрай актуальними є проекти, що стимулюють відкриття власної справи для ветеранів або навчання для цього. І вони не носять характерного для вітчизняної практики формалізму. У нас дуже важко відкрити приватний бізнес з нуля – потрібний надійний «стартап» і звичайно ж належні умови фінансування та просування самої бізнесової ідеї. Мало хто з ветеранів ризикне вкладати особливо власні невеликі кошти у «свою справу» у нестабільних умовах розвитку економіки та на «загальних» умовах. Повчальним є зарубіжний досвід «бізнесування» учасників бойових дій. У серпні 2017 року у США налічувалося близько 20,5 млн. ветеранів – 75 % проходили

службу у військових конфліктах. Близько 50 % ветеранів належать до працездатного населення (6,4% від загальної кількості). Робота з соціально-економічної адаптації, зокрема через створення та ведення власної справи у США є важливим шляхом повернення до цивільного життя бійців-учасників бойових дій. Вже близько 12% загальної кількості цих ветеранів мають власний бізнес. Створення власного бізнесу ветеранами АТО теж було б ефективним інструментом їхньої адаптації. І перше, що потрібно вирішити для цього – це розробка та формування освітніх програм спільними зусиллями громадськості, бізнесу та держави щодо ведення підприємницької діяльності ветеранами АТО, але на умовах виняткового податкового лібералізму та підтримки державою [5].

Сьогодні ринок праці в Україні насичений людьми працездатного віку. В основному віком 25-45 років, які мають військовий досвід і постає питання що до його використання. У прикордонних районах України постає проблема, на якій акцентував увагу Микола Зверев – питання трудової міграції осіб з військовими компетенціями [4]. Адже справді, «підписання Угоди про асоціацію України з ЄС стало одним з факторів прискорення міграції частини колишніх військовослужбовців, що мають конкурентний рівень військової компетенції й досвід участі у бойових діях на «східному фронті» та вплинуло на їхнє бажання тимчасово працевлаштуватися в країнах Євросоюзу. З одного боку це є позитивний момент, як працевлаштування для держави, адже вона зекономить на соціальних виплатах, а з іншого боку – існує висока ймовірність того, що за період перебування за кордоном, вони можуть успішно інтегруватись до умов стабільного і більш гарантованого в плані працевлаштування і доходів суспільства та влитись до збройних формувань цих країн, при цьому збагачуючи їх своїм бойовим та професійним досвідом у т.ч. знаннями щодо побудови, тактики та доктрини Збройних Сил України. Ця ситуація нагадує типову з талановитими спортсменами – які вже виступають на міжнародній спортивній арені за інші країни. Але тут не спорт, пасивна позиція держави, щодо працевлаштування та соціального захисту учасників бойових дій може спричинити активну трудову міграцію демобілізованих військовослужбовців, що потенційно можуть ставати найманцями (інструкторами) у збройних силах сусідніх держав, що не завжди задоволені внутрішньою і зовнішньою політикою Української держави і може становити загрозу національній безпеці країни.

Вже є досвід Латвії отримання та використання досвіду українських ветеранів у вирішенні питань соціального захисту учасників бойових дій та отримання найманих працівників з сформованими військовими компетентностями й досвідом бойових дій, які успішно використовуються у професійній підготовці військовослужбовців військових формувань Латвії.

Звертаємо увагу на малодослідженість проблематики міжнародних економічних відносин в умовах загострення глобальної світової проблеми локальних війн, збройних конфліктів та тероризму, наслідки якої є міжнародна міграція людей з сформованими військовими компетентностями, що певним чином впливає на обороноздатність країн.

Використана література

1. Бедратенко О. Від рядового до доктора наук – як США створюють найкращу армію світу. Голос Америки // «Ветерани.UA». Режим доступу: <http://veterano.com.ua/novini/6966-vid-ryadovogo-do-doktora-nauk-yak-ssha-stvoryuyut-najkrashchu-arm-iyu-svitu>.
2. Ворона П. В., Ворона Л. І. Посттравматичний синдром викликаний зоною АТО та особливості його подолання: *педагогіко-психологічні аспекти*. Імідж сучасного педагога. випуск 9 (168), 2016, с. 49-53.

Ворона П. В. Соціальна адаптація учасників українсько-російської війни на сході України: вітчизняний та зарубіжний досвід / П.В.Ворона // Матер. Всеукр. науково-практ. конф. «Психосоціальна підтримка осіб з травмою війни: міжнародний досвід та українські реалії», Маріуполь, 28 лютого 2018 року. *Режим доступу:* <http://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2018/02.npograma.pdf>

3. Зверев М.В. Травма війни (посттравматичний синдром) – один з чинників міжнародної міграції людей з сформованими військовими компетентностями / М. Зверев // Матер. всеукр. науково-практ. конф. «Психосоціальна підтримка осіб з травмою війни: міжнародний досвід та українські реалії», Маріуполь, 28 лютого 2018 року. *Режим доступу:* <http://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2018/02.npograma.pdf>.

4. Ліпиріди О. Бізнес-освіта для ветеранів АТО. Зарубіжний досвід // Режим доступу: <https://ua.112.ua/mnenie/biznes-osvita-dlia-veteraniv-ato-zakhidnyi-dosvid-425555.html>.

5. Ярошенко В. Служба зайнятості – це не біржа праці, а сервісна установа. Режим пошуку: dsz.div.co.ua.

ПРИЗНАЧЕННЯ ТА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ДОГАДАЙЛО Я. В., канд. екон. наук, доц., КОВАЛЕНКО О. А., студентка
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В умовах стрімкого розвитку сучасного світу та глобалізації особливого значення набувають методи управління та прийняття рішень в різних сферах діяльності. Вплив різних підсистем суспільства і оточуючого їх середовища також є значущим для розвитку економічної системи України. Для прийняття оптимальних рішень необхідно врахувати чинники при розробленні і реалізації широкомасштабних проектів і програм розвитку, що плануються для втілення у життя.

У сучасній економіці вирішення більшості господарських та фінансових завдань здійснюється за допомогою реалізації різних проектів. Довгострокові проекти розробляються на практиці при не чітко поставлених цілях, недостатньому інформаційному та ресурсному забезпеченні процесів прийняття управлінських рішень. Внаслідок цього має місце істотна структурна невизначеність проектних задач. Планування проектів з процесами контролю та координації трудових, фінансових і матеріально-технічних ресурсів складає систему управління проектами, або проектний менеджмент.

На сьогодні існує багато досліджень питання управління проектами як зарубіжними, так і вітчизняними авторами. Серед них варто виділити таких вчених: В. В. Калюжний, А. Матвєєв, Н. М. Светлов, Г. Н. Светлова, В. А. Кищенко, Л. С. Кобиляцький, О. М. Медведєва, М. Разу, Л. П. Батенко, В. Л. Плескач, І. І. Мазур, В. В. Різник, О. В. Россошанська, О. В. Федорчак та інші, у працях яких розглядаються питання теорії та практики управління проектами. Проте на практиці виникає ряд проблем при реалізації розроблених проектів та програм розвитку економіки країни.

Сучасне підприємство є складною виробничою системою, функціонування якої пов'язане зі здійсненням проектної діяльності, оскільки будь-яке рішення або діяльність, яка спрямована на досягнення певного результату, являє собою або самостійний проект, або складовий елемент більш глобального проекту. Тому для успішної та прибуткової діяльності необхідно приділити достатню увагу проектному управлінню. Для визначення сутності управління проектами на підприємстві, необхідно визначити загальне поняття проекту та його особливостей.

На підставі аналізу наукових праць різних авторів, які досліджували особливості проектів можна зробити висновок, що кожен проект: має завдання та мету, які реалізуються в якості отриманого в кінці результату; обмежений у часі, тобто має дати початку і кінця, а також

дати отримання проміжних результатів; потребує різноманітних ресурсів, які є обмеженими; є унікальним та створюється з урахуванням особливостей певного підприємства. Глумачення поняття управління проектом наведено в працях багатьох вчених та науковців, при чому деякі з них зазначають, що дане поняття залежить від визначених завдань, цілей та запланованих результатів підприємства. В роботі [1] під управлінням проектами розуміють методологію організації, планування, управління, координації трудових, фінансових і матеріально-технічних ресурсів протягом життєвого циклу проекту (проектного циклу), спрямовану на ефективне досягнення його цілей шляхом застосування сучасних методів, техніки й технології управління для досягнення певних результатів у проекті щодо складу й обсягу робіт, вартості, часу, якості й задоволення учасників проекту. Інші вчені розглядають управління проектами як процес управління командою і ресурсами проекту за допомогою специфічних методів, завдяки яким проект завершується успішно і досягає своєї мети [2]. Також управління проектами розглядається як:

- діяльність, спрямована на реалізацію проекту з максимально можливою ефективністю при заданих обмеженнях за часом, коштами (і ресурсами), а також якості кінцевих результатів проекту [3];
- інструментарій ефективного планування інвестицій, задоволення очікувань клієнтів, забезпечення конкурентних переваг, прозорості процесів для керівництва, розроблення нової інноваційної продукції, а також підвищення результативності та ефективності діяльності [4];
- вид управлінської діяльності, що полягає в організаційному забезпеченні виконання проектів за умови дотримання заданих кошторисів і термінів [5];
- мистецтво керувати й координувати людські та матеріальні ресурси протягом життєвого циклу проекту, застосовувати системи сучасних методів і техніки управління та мінімізації ризиків для досягнення визначених у проекті результатів за складом і обсягами робіт, вартістю, часом, якістю та задоволенням учасників.

Управління проектами є складним процесом, яке вирішує комплекс таких завдань, як: оптимізація руху фінансових і грошових потоків; визначення механізмів, засобів та інструментів управління; вирішення проблем, що виникають між господарськими суб'єктами в процесі впровадження проекту; передбачення та уникнення ризиків на етапах проектування; досягнення потрібного результату в визначені терміни при обмеженості ресурсів. Враховуючи всі перераховані особливості можна приєднатися до думки вчених, що розглядають управління проектами як комплекс заходів, спрямованих на постановку цілей проекту, раціональне використання ресурсів, дотримання строків виконання проекту, забезпечення контролю за учасниками проекту та досягнення бажаного результату.

Отже, процес управління проектом є невід'ємною частиною проектної діяльності на будь-якому підприємстві. Для успішної реалізації проекту підприємству необхідно залучити висококваліфікованих спеціалістів — проектних менеджерів, які розв'язують різноманітні задачі, такі як прогнозування проектної діяльності, організація роботи, координація процесів розробки, контроль та аналіз діяльності проекту, стимулювання виконавців робіт. Окрім цього підприємству необхідно забезпечити менеджерів та всіх учасників проекту потрібними ресурсами та проектними матеріалами. До учасників проекту відносяться фізичні та юридичні особи, які зобов'язані виконати дії, передбачені проектом, ними можуть бути інвестори, постачальники, банки, підрядчики, а також держава.

Література

1. Плескач В.Л. Інформаційні технології та системи: підруч. / В.Л.Плескач, Т.Г.Затоноцька. – К.: Знання, 2011. – 718 с.
2. Батенко Л.П. Управління проектами: навч. посіб. / Л.П.Батенко, О.А.Загородніх, В.В.Ліщанська. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.
3. Ноздріна Л.В. Управління проектами: підруч. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 432 с.

4. Омельчук А. Світовий досвід управління проектами / А. Омельчук // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Міжнародні відносини. - 2013. - № 9. - С. 151-154.

5. Светлов Н.М. Информационные технологии управления проектами: учеб. пособ. / Н.М. Светлов, Г.Н.Светлова. - М.: ФГОУ ВПО РГАУ–МСХА им. К.А. Тимирязева, 2007. — 144 с.

ПРОЕКТИ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІНСЬКОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПІДТРИМКИ СПІВРОБІТНИЦТВА ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

ІГНАТ О. В., аспірант

Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентіві України

Практика реалізації інновацій у сфері місцевого розвитку останніх років підтвердила тезу, що керований розвиток на регіональному та місцевому рівні потребує застосування проектного підходу, який дозволяє структурувати та ув'язати в цілісний масштабний стратегічний напрям взаємопов'язані проекти локального характеру з метою реалізації комплексних завдань керованого розвитку території згідно з визначеними пріоритетами [17]. Критично важливим вміння застосовувати проектний підхід стає в умовах активізації процесів децентралізації, укрупнення територіальних громад, зростання громадської активності, присутності на території України значної чисельності міжнародних програм та проектів технічної допомоги, які сприяють залученню і максимально ефективному використанню зовнішніх ресурсів.

Проектний підхід є одним з інструментів підвищення результативності й ефективності діяльності органів публічного управління і переведу її на новий якісний рівень. Проектний підхід створює сприятливі умови для розв'язання місцевих проблем, залучення та обґрунтованого розподілу всіх видів ресурсів за критерієм максимізації використання існуючого потенціалу територіальної громади [12; 13; 16].

Завдяки використанню проектного підходу організація отримує можливість здійснювати системний впорядкований і програмований перехід від вихідного стану системи до заздалегідь визначеного бажаного і можливого її стану з урахуванням існуючих ресурсів і заданих обмежень [1; 7].

Зарубіжні та вітчизняні науковці, зокрема В. Рач, Б. Тянь, Ю. Чучман, Ю. Шаров, неодноразово наголошували на тому, що застосування принципів проектних рішень для реалізації стратегічних ініціатив публічних інституцій дає можливість інтегрувати методологію проектного менеджменту в управлінські процеси цих організацій, надає реальний шанс сконцентрувати зусилля на досягнення стратегічних цілей, забезпечити організаційну, ресурсну та суспільну підтримку реалізації стратегії.

Проекти місцевого розвитку спрямовані на реалізацію стратегічних пріоритетів розвитку території та досягнення соціально-економічних вигод територіальної громади затверджені у складі проектної частини стратегії здійснюються під егідою органу муніципального управління мають центри відповідальності у структурних підрозділах органу муніципального управління за результатами їх виконання можуть бути отримані як позитивні фінансові потоки, економічні ефекти, так і суто соціальні вигоди. Проекти місцевого розвитку мають призводити до трансформацій соціально-економічних систем, виведення їх на новий рівень розвитку, через реалізацію інноваційної ідеї [7].

Останніми роками прийнято низку Законів України, що сприяють поширенню процесів децентралізації: «Про співробітництво територіальних громад» (2014) [11], «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (2015), «Про внесення змін до Бюджетного кодексу»

(2015-2016), «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо добровільного приєднання територіальних громад)» (2017) тощо. Процеси децентралізації відбуваються зі значною позитивною динамікою, але є дуже явні відмінності у різних областях України [3].

Проблеми становлення та розвитку інтеграційних процесів у сучасному місцевому самоврядуванні України досліджують такі науковці та практики, як О. Берданова, Г. Борщ, В. Вакуленко, О. Дудкіна, Н. Дутко, О. Ігнатенко, М. Камінська, І. Ковтун, В. Мамонова, А. Мельник, В. Негода, В. Погорілко, В. Рубцов, П. Стехін, Г. Монастирський, В. Тихонов, В. Толкованов, В. Удовиченко, В. Чайка та інші. Дослідження з метою вивчення потенціалу та інструментів співробітництва спроможних громад в умовах децентралізації реалізовувались Т. Маматовою, І. Чикаренко, Ю. Шаровим [18; 19] та іншими науковцями та практиками. Значний науковий доробок у цій сфері представлено у колективній монографії, що підготовлена авторським колективом Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президенті України [16].

У монографії [16] Ю. Шаров акцентує, що реалізація положень Закону України «Про співробітництво територіальних громад» відкриває широкі можливості: застосування проектного підходу (він може бути повною мірою використаний в реалізації таких форм співробітництва громад як спільні проекти, утворення спільних інфраструктурних об'єктів, утворення спільного органу управління); формування на укрупнених територіях спроможних громад проектів створення різноманітних кластерів на базі інтегрованої діяльності громад з суб'єктами виробничого та науково-технологічного спрямування; упровадження проектів нетрадиційних типів, таких як парасолькові проекти, інституційні проекти, касетні проекти. Усі зазначені потенційні можливості потребують подальшого організаційно-управлінського опрацювання та спеціальної інформаційно-комунікативної підтримки їх реалізації.

У 2013–2017 роках у сфері підтримки та науково-методичного забезпечення процесів співробітництва територіальних громад було: підготовлено низку аналітичних матеріалів щодо документаційного оформлення процесів укладання договорів щодо співробітництва і методичних рекомендації на їх основі [5; 14]; видано навчальні та практичні посібники [2; 6; 9; 15]; реалізовано декілька наукових досліджень [1; 4; 8]; створено розділи на спеціалізованих веб-ресурсах [3; 14]; розроблено курс дистанційного навчання [10]. Разом з тим, подальше реформування місцевого самоврядування та реалізація політики децентралізації в Україні потребують нових наукових розробок і досліджень розвитку співробітництва територіальних громад, теоретичного та практичного обґрунтування цих процесів, зокрема з позицій галузі науки державного управління.

Це зумовлює актуальність проведення дослідження, метою якого є наукове обґрунтування розвитку управлінського інструментарію підтримки співробітництва територіальних громад в умовах децентралізації. На наш погляд, для досягнення зазначеної мети необхідно вирішення низки наукових завдань, зокрема визначення особливостей проектів місцевого розвитку як складової управлінського інструментарію підтримки співробітництва територіальних громад.

Реалізація на основі запропонованих наукових положень процесів практичної діяльності органів публічного управління під час формування та реалізації політик, стратегій, портфолію, програм, проектів і громадських ініціатив сприятиме забезпеченню сталого розвитку території.

Список літератури

1. Безуглий Д. Г. Проектно-орієнтоване управління стратегічним розвитком територіальних громад : автореф. дис. ... канд. наук держ. упр. : спец. 25.00.04 – місцеве самоврядування / Безуглий Дмитро Георгійович; ДРІДУ НАДУ. – Дніпро : Грані, 2017. – 20 с.
2. Врублевський О. С. Співробітництво територіальних громад (бібліотечка місцевого самоврядування). – К. : ІКЦ «Легальний статус», 2014 – 56 с.

3. Децентралізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/>.
4. Костіна Н. А. Розвиток співробітництва територіальних громад в умовах реформування місцевого самоврядування в Україні : дис... к-та наук з держ. упр. : 25.00.04 / Костіна Надія Анатоліївна ; Класичний приватний ун-т. – Запоріжжя, 2017. – 227 с. – Режим доступу : http://virtuni.education.zp.ua/info_cpu/.
5. Методичні рекомендації щодо практичного застосування положень Закону України «Про співробітництво територіальних громад» в частині організації та юридичного оформлення співробітництва. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2015/12/Metodychka.pdf>.
6. Міжмуніципальне співробітництво: навчальний посібник / уклад. : В. Вакуленко, О. Ігнатенко, Г. Борщ [та ін.]. – К. : Фенікс, 2012. – 392 с.
7. Навчально-методичний комплекс дистанційного курсу «Управління проектами місцевого розвитку – 7» / кол. авт. ; DESPRO. – 2017. – Режим доступу : <http://udl.despro.org.ua/>.
8. Оленковська Л. П. Організаційно-управлінське забезпечення інтеграційних процесів у місцевому самоврядуванні : автореф. дис. ... канд. наук держ. упр. : спец. 25.00.04 – місцеве самоврядування / Оленковська Лариса Павлівна ; ДРІДУ НАДУ, 2013. – 20 с.
9. Організація співробітництва територіальних громад в Україні : практич. посібн. для посадових осіб місцевого самоврядування. – Київ : , 2017. – 105 с. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/10/Organizatsiya-spivrobitnistva-teritorialnih-gromad-v-Ukrayini.pdf>.
10. Портал з управління знаннями «KNOWLEDGE PORTAL» при Всеукраїнській асоціації сільських та селищних рад. – Режим доступу : <http://www.kp.org.ua/>.
11. Про співробітництво територіальних громад : Закон України від 17.06 2014 № 1508-VII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>
12. Проектний менеджмент в публічному управлінні : підручник / кол. авт. ; за наук. ред. Ю. П. Шарова. – К. : НАДУ, 2017. – 344 с.
13. Рач В. А. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку: навч. посіб. / В. А. Рач, О. В. Россошанська, О. М. Медведєва; за ред. В. А. Рача. – К. : К.І.С., 2010. – 276 с.
14. Співробітництво територіальних громад. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/rozvytok-mistsevoho-samovryaduvannya/spivrobitnytstvo/>.
15. Співробітництво територіальних громад (міжмуніципальне співробітництво – ММС) : навч.-практич. посібн. / за заг. ред. Толкованова В.В., Журавля Т.В. – Київ : 2016. – 154 с.
16. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти : монографія / С. М. Серьогін, Ю. П. Шаров, Є. І. Бородін, Н. Т. Гончарук [та ін.] ; за заг. та наук. ред. С. М. Серьогіна, Ю. П. Шарова. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2016. – 278 с.
17. Шаров Ю. Основи цілепокладання в проектно-орієнтованій системі стратегічного планування муніципального розвитку / Юрій Шаров, Ірина Чикаренко // Акт. пробл. держ. упр. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2006. – Вип. 3(25). – С. 223 – 228.
18. Шаров Ю. П. Потенціал та інструменти співробітництва спроможних громад в умовах децентралізації / Ю. П. Шаров // Аспекти публічного управління. – 2015. – № 4 (18). – С. 102 – 110.
19. Шаров Ю. П. Укрупнення територіальних громад та їх співробітництво: виклики для стратегічного планування / Шаров Ю. П. / Державне управління: теорія та практика [Електр. наук. фахове вид.]. – 2015. – № 2. – С. 55 – 61. – Режим доступу : http://www.e-ratp.academy.gov.ua/2015_2/9.pdf.

ІННОВАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ІНТЕГРОВАНОЮ ІНФОРМАЦІЙНО-ПОШУКОВОЮ СИСТЕМОЮ МІНІСТЕРСТВА ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ

КУДІНОВ В. А., канд. фіз.-мат. наук, доц.
Національна академія внутрішніх справ

Від початку процесу інформатизації органів і підрозділів внутрішніх справ (далі – ОВС) України минуло вже більше 45 років. За цей час накопичений чималий досвід використання різноманітних інформаційних та інформаційно-телекомунікаційних систем оперативно-розшукового та інформаційно-довідкового призначення.

Відповідно до Указу Президента України від 20 жовтня 2005 року № 1497/2005 передбачено створення інтегрованих інформаційно-аналітичних систем органів державної влади та органів місцевого самоврядування, правоохоронних органів [1]. Тому в системі Міністерства внутрішніх справ (далі – МВС) України вживаються заходи щодо створення та впровадження різноманітних інтегрованих інформаційних систем. Станом на сьогодні найбільш потужною серед них є Інтегрована інформаційно-пошукова система (далі – ІПС) ОВС України («АРМОР») [2].

Останніми роками в країні здійснюється реформа Міністерства внутрішніх справ. Створено Національну поліцію як центральний орган виконавчої влади, який служить суспільству шляхом забезпечення охорони прав і свобод людини, протидії злочинності, підтримання публічної безпеки і порядку. При цьому діяльність поліції спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через Міністра внутрішніх справ України згідно із законом [3].

Виникла проблема щодо визначення правонаступника ІПС ОВС України [4].

Згідно постанови Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2015 року № 878 МВС відповідно до покладених на нього завдань забезпечує належне функціонування єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи МВС, формує та підтримує в актуальному стані інформаційні ресурси, що входять до єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи МВС, здійснює обробку персональних даних в межах повноважень, передбачених законом, забезпечує режим доступу до інформації, надає інформаційні послуги (п.п. 17 п. 4) [5].

Згідно постанови Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2015 року № 877 Національна поліція відповідно до покладених на неї завдань у межах інформаційно-аналітичної діяльності формує бази (банки) даних, що входять до єдиної інформаційної системи МВС, користується базами (банками) даних МВС та інших державних органів, здійснює інформаційно-пошукову та інформаційно-аналітичну роботу, а також оброблення персональних даних у межах повноважень, передбачених законом (п.п. 40 п. 4) [6]. Відповідно до Закону України від 02 липня 2015 року «Про Національну поліцію» поліція наповнює та підтримує в актуальному стані бази (банки) даних, що входять до єдиної інформаційної системи Міністерства внутрішніх справ України (ст. 26) [3].

Таким чином, на підставі вище зазначеного можна зробити висновок, що правонаступником Інтегрованої інформаційно-пошукової системи ОВС України є Міністерство внутрішніх справ України, а саме, її Департамент інформатизації, а поліцейські центрального органу управління поліцією та територіальних органів поліції наповнюють і підтримують її бази даних в актуальному стані. МВС України у межах компетенції здійснює контроль за дотриманням вимог законів та інших нормативно-правових актів під час формування та користування поліцейськими інформаційними базами (банками) даних у порядку, визначеному у статтях 26, 27 Закону України «Про Національну поліцію» (ст. 28) [3].

Необхідно відмітити, що відповідно до п. 6.1 Положення про ІПС ОВС України [2] вона була побудована в 2009 році за трирівневою ієрархічною структурою, що відповідала організаційній побудові МВС:

– перший рівень – це центральний вузол (банк даних) ІПС – розташовано в спеціально виділених службових приміщеннях Інформаційної служби МВС;

– другий рівень – регіональні (обласні) вузли (банки даних) ІПС – розташовано в спеціально виділених службових приміщеннях управлінь (відділів) Інформаційної служби ГУМВС, УМВС;

– третій рівень – територіальні вузли ІПС – розміщені і функціонують безпосередньо в районних, міських, лінійних управліннях (відділах) ГУМВС, УМВС. На територіальному рівні експлуатація ІПС забезпечувалася відділами (секторами) Інформаційної служби цих підрозділів.

Станом на сьогодні відбуваються суттєві зміни в організації функціонування ІПС МВС України. Це пов'язано з тим, що: по-перше, Департамент інформатизації МВС України не має своїх підрозділів на обласному та територіальному рівнях; по-друге, Департамент інформаційно-аналітичної підтримки Національної поліції України, навпаки, такі підрозділи має; по-третє, в деяких обласних підрозділах поліції (наприклад, в м. Києві) формування банків даних регіональних вузлів відбувалось безпосередньо з територіальних вузлів ІПС.

Враховуючи зазначене, а також у зв'язку з впровадженням Єдиної цифрової відомчої телекомунікаційної мережі МВС [7], можна запропонувати пропозицію щодо впровадження інновації в управлінні ІПС Міністерства внутрішніх справ України, а саме: поступово здійснювати перехід до формування банків даних центрального рівня ІПС Департаменту інформатизації МВС України безпосередньо з територіальних вузлів ІПС Департаменту інформаційно-аналітичної підтримки Національної поліції України.

Реалізація зазначеного заходу дозволить суттєво зменшити кількість задіяних вузлів ІПС МВС України та підвищити в цілому її стійкість функціонування. Крім того, це дозволить також підвищити швидкість формування банків даних центрального рівня ІПС, що у свою чергу дозволить прискорити швидкість оцінки ситуації та прийняття обґрунтованих оптимальних рішень на центральному рівні управління МВС, Національної поліції, буде мати позитивні наслідки для динамічної та ефективної інформаційної взаємодії усіх органів Національної поліції, інших правоохоронних органів та державних установ.

Список використаних джерел

1. Про першочергові завдання щодо впровадження новітніх інформаційних технологій: Указ Президента України від 20 жовт. 2005 р. № 1497/2005. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1497/2005>.

2. Про затвердження Положення про Інтегровану інформаційно-пошукову систему органів внутрішніх справ України: Наказ МВС України від 12 жовт. 2009 р. № 436. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1256-09/conv>.

3. Про Національну поліцію: Закон України від 02 липня 2015 р. № 580-VIII. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/580-19/page>.

4. Кудінов В. А. До питання щодо правонаступника інтегрованих інформаційно-пошукових систем органів внутрішніх справ України та організації їх інформаційної безпеки. Економічна та інформаційна безпека: проблеми та перспективи: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Дніпро, 14 квіт. 2017 р.). Дніпро: Дніпропетровський держ. ун-т внутр. справ, 2017. С. 95-98.

5. Про затвердження Положення про Міністерство внутрішніх справ України: постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовт. 2015 р. № 878. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/878-2015-%D0%BF/conv>.

6. Про затвердження Положення про Національну поліцію: постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовт. 2015 р. № 877. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/877-2015-%D0%BF/conv>.

7. Про затвердження Положення про Єдину цифрову відомчу телекомунікаційну мережу МВС: Наказ МВС України від 04 лип. 2016 р. № 596. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1055-16/paran15#n15>

УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ АТП

ЛОШАКОВА В. В., студентка, ПАХОМОВ Р. В., студент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Головною рушійною силою економічного зростання сьогодні є інновації. З'являється необхідність виділяти найважливіші інноваційні проекти і грамотно розподіляти ресурси для досягнення стратегічних бізнес-цілей підприємства. При цьому стає очевидним, що аналіз окремих проектів не дозволяє адекватно оцінити ситуацію на корпоративному рівні. Існуюча в даний час методологія портфельного управління реальними проектами, далека від досконалості, не володіє методологічною єдністю, а, крім того, з'являються нові ідеї та підходи, які потребують узагальнення та розвитку. На сьогоднішній день методологія та інструментальні засоби управління портфелями інноваційних проектів забезпечують найкращі можливості управління інноваціями, підвищує їх ефективність, і, як наслідок, підвищує прибуток підприємства, забезпечує його розвиток.

Не зважаючи на велику кількість досліджень в області інновацій та інноваційного менеджменту, інноваційна діяльність підприємств не повністю забезпечена теоретичними та методичними основами управління портфелем інноваційних проектів підприємства. Тому виникає задача розробити такі методи і моделі управління портфелем інноваційних проектів та інноваційною діяльністю, які дозволять розвивати підприємство відповідно до його можливостей і потреб. Інноваційна діяльність включає в себе процес доведення наукової ідеї або технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить дохід, а також прив'язані до цих процесів техніко-економічні та інші зміни в соціальному середовищі. Найчастіше об'єктами інноваційної діяльності виступають інноваційні проекти.

Формування системи управління інноваційною діяльністю на засадах системного підходу можемо побачити в роботах, Т.І. Балабанова [1], Р.А. Фатхутдінова [2], Л.Н. Огольової [3], Т.В. Бойделла [4] та інших науковців. У науковій літературі автори по різному підходили до управління портфелем інноваційних проектів. У стандарті управління портфелями РМІ [5] присутні в алгоритмічному зв'язку один з одним методи оцінки пріоритетів проектів в портфелі, методи балансування портфеля, методи оцінки та зниження ризику. При цьому рівень деталізації та розкриття вмісту кожного з методів мінімальний в розрахунку на підготовлених читачів. Однак це приховує наявність невирішених часткових проблем в багатьох окремих методах, які впливають на застосування всій методології портфельного управління в цілому. Серед авторів немає єдності думок не тільки про об'єкт управління, а й про сукупність підсистем їх елементів та функцій управління. Серед підсистем інноваційного менеджменту науковці виділяють керуючу, керовану, цільову, наукову, забезпечення та інші. Тобто немає чіткості у виділенні підсистем, єдиної системи і структури їх виділення та формування.

Одним з найбільш ефективних підходів до побудови системи адаптивного управління діяльністю підприємства є концепція життєздатної системи Стаффорда Біра [6], яка базується на зіставленні економічного суб'єкта з живим організмом. Елементи системи управління підприємством при цьому порівнюються з елементами нервової системи людини та базуються на принципах самоорганізації. На основі цієї моделі запропонована життєздатна система управління портфелем інноваційних проектів підприємства (рис. 1).

Запропонована модель життєздатної системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства (рис. 1), містить елементи: зовнішнє середовище, систему управління підприємством, що складається з метасистеми управління і операційного елемента (відповідно суб'єкт та об'єкт управління).

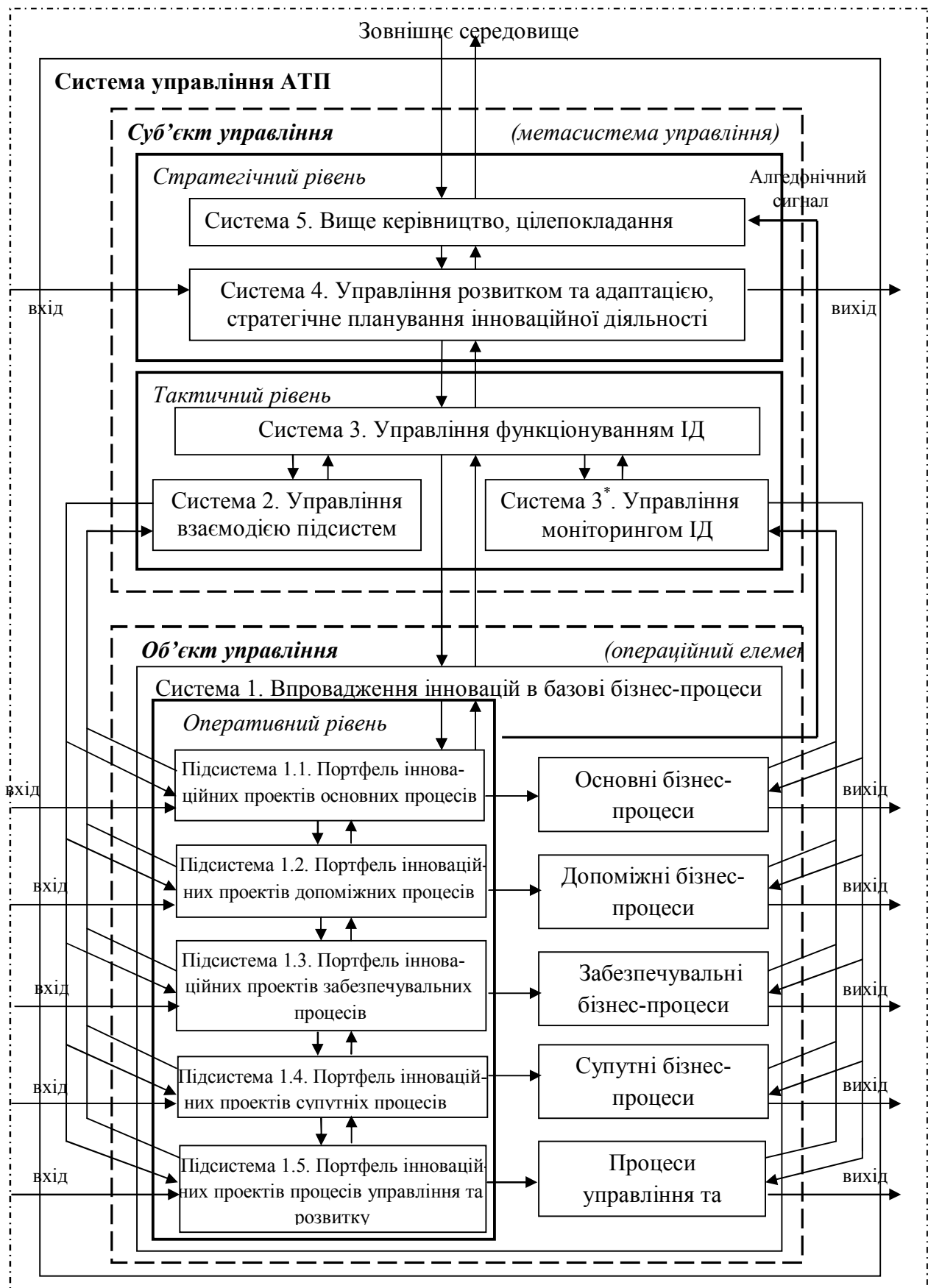


Рисунок 1 - Модель системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства

Метасистема містить два рівня управління: стратегічний і тактичний. Система 5

відповідна за ціле покладання інноваційної діяльності, розробляє стратегічні цілі, місію, а система 4 – рішення, пов'язані зі стратегічним плануванням інноваційної діяльності (ІД), розробкою моделі, адаптацією до зовнішнього середовища. Система 3 – оптимізує функціонування системи в цілому, координує розподіл зусиль і ресурсів між підрозділами. Система 3* – управління аудитом, здійснює моніторинг, контроль та внутрішній аудит впровадження інновацій в діяльність підприємства. Система 2 – управління взаємодією, регулює взаємодію підрозділів по розробці та впровадженню інноваційних проектів.

Об'єкт управління (система 1) представлений у вигляді системи портфелів інноваційних проектів (підсистеми оперативного управління). Ці проекти впроваджуються в п'ять базових бізнес-процесів (БП) підприємства: основні процеси виробництва; супутні процеси; допоміжні процеси; забезпечувальні процеси; бізнес-процеси управління та розвитку.

Між оперативним та стратегічним рівнями управління є зв'язок, який використовується, коли керівники вищого рівня отримують інформацію про роботу конкретних підрозділів нижчого рівня, і має назву алгедонічний сигнал. Портфель інновацій містить різноманітні проекти: великі і дрібні, довгострокові і короткострокові, різні за призначенням і принципам реалізації. Це необхідно для вдалого впровадження інновацій з високою результативністю фінансово-економічних показників, а також для підтримки високого рівня конкурентоздатності підприємства. Зміст портфеля слід регулярно піддавати ревізії та оновленню, але його основа повинна бути стабільною і оптимальною. Управління портфелем проектів (англ. Project portfolio management) - це механізм, призначений для трансляції стратегії в портфель проектів для подальшої реалізації, планування, аналізу та переоцінки портфеля з метою ефективного досягнення стратегічних цілей організації.

Таким чином, запропонована модель системи управління портфелем інноваційних проектів підприємства, розроблена з використанням принципів побудови життєздатних систем, дозволяє зіставити потреби і можливості підприємства та реалізувати його інноваційний потенціал, забезпечити стабільність функціонування інноваційної діяльності та адаптацію до умов зовнішнього середовища.

Список використаної літератури

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / И.Т. Балабанов – СПб: Питер, 2001. – 304 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2005. – 448 с.
3. Оголева Л.Н. Инновационный менеджмент / Л.Н. Оголева, В.М. Радиковский, В.Н. Сумароков и др.; под ред. Л.Н. Оголевой. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 238 с.
4. Бойделл Т. Как улучшить управление организацией / Т. Бойделл. – М.: Ассиана, 2000. – 204 с.
5. Стандарт управления портфелями РМІ. / пер. с англ. – М.: Московское отделение РМІ, 2011. – 144с.
6. Бир Ст. Мозг фирмы / Ст. Бир. – М.: УРСС. 2005. – 416 с.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ З ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

ОЗЕРЧУК Т., магістр, науковий керівник КОМЕЛІНА О. В., д-р екон. наук, проф.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава

В економіку сучасної України інтенсивно входить відносно нова для неї концепція управління проектами (Project Management). Основу цієї концепції становить погляд на проект як на цілеспрямовану зміну вихідного стану кожної системи, пов'язану з витратою часу і засобів. А процес цих змін, здійснюваних заздалегідь розробленими правилами в рамках бюджету і тимчасових обмежень – це управління проектами. Управління проектами стало визнаною в усіх розвинутих країнах методологією інвестиційної діяльності, частиною якої є й нововведення.

Поняття «інноваційний проект» може розглядатися як процес здійснення інновацій (сукупність виконуваних у визначеній послідовності наукових, технологічних, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, що приводять до інновацій), як форма цільового управління інноваційною діяльністю (складна система взаємозумовлених і взаємопов'язаних за ресурсами, термінами і виконавцями заходів, спрямованих на досягнення конкретних цілей (завдань) на пріоритетних напрямках розвитку науки і техніки), або як комплект документів (комплект технічної, організаційно-планової і розрахунково-фінансової документації, необхідної для реалізації цілей проекту) [1]. З огляду на всі три аспекти тлумачення поняття «інноваційний проект» його можна розглядати як систему взаємопов'язаних цілей і програм, що являють собою комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектної документації і забезпечуючих ефективно вирішення конкретного науково-технічного завдання (проблеми), вираженого в кількісних показниках, і приводить до інновації [2].

Впровадження інноваційних проектів з енергоефективності дозволяє країнам долати тиск, який на них чинить залежність від енергоресурсів, вирішувати питання ненадійності енергопостачання, нерівності, високих цін і рахунків за енергоресурси, а також екологічної шкоди і збитків здоров'ю. Власники підприємств і менеджери також розуміють, що енергоефективність – це ключ до конкурентоспроможності компанії на відкритому ринку.

До основних елементів інноваційного проекту з енергоефективності відносяться: однозначно сформульовані цілі і завдання, що відображають основне призначення проекту; комплекс проектних заходів щодо вирішення інноваційної проблеми і реалізації поставлених цілей; організація виконання проектних заходів, тобто ув'язування їх з ресурсами і виконавцями для досягнення цілей проекту в обмежений період часу і в рамках заданої вартості і якості; основні показники проекту (від цільових – з проекту в цілому, до часткових з окремих завдань, етапів, заходів, виконавців) у тому числі показники, що характеризують його ефективність.

Здійснюючи інноваційну діяльність та свідомо ризикуючи при цьому, підприємство-інноватор вдосконалює та оновлює власну виробничу базу, матеріально-технічне забезпечення, оптимізує структуру збутової мережі і власне всього товароруху, переслідуючи мету зниження ризику. Водночас, з цими процесами відбувається перебудова організаційних структур управління, підвищується кваліфікація працівників, зростає діловий імідж суб'єкта господарювання тощо, таким чином підвищується його інноваційний потенціал. Підприємство-інноватор, адаптувавшись до ситуації на ринку, вже в змозі використовувати нові ринкові можливості, реалізовувати нові інноваційні проекти, переходити на нові рівні діяльності. Таким чином, хоч ризик є вагомою перешкодою для

здійснення інноваційної діяльності, в той же час він є стимулюючим фактором для суб'єктів господарювання, шансом отримати переваги на конкурентному ринку.

З цих позицій заслуговує на увагу досвід європейських країн – лідерів з енергозбереження щодо формування та реалізації енергоефективної політики, інноваційної за змістом, що базується на трьох основних принципах [3]: 1) стимулювання до заощадження енергії; 2) примус до енергозбереження; 3) просвітницькі програми у сфері енергозбереження.

Політика стимулювання до заощадження енергії передбачає використання інструментів фінансової, технічної, інформаційної допомоги держави підприємствам, бюджетним установам, громадянам для проведення енергозберігаючих заходів. Вивчення європейського досвіду щодо стимулювання реалізації енергоефективних проектів, які є успішними у розвинених європейських країнах та можуть використовуватись в Україні, дає змогу виділити три групи найбільш дієвих інструментів реалізації політики енергозбереження країн ЄС та практичного втілення енергоефективних проектів.

1) Норвезька політика підвищення енергоефективності базується на стимулюванні гнучкості в процедурах енергопостачання, збільшенні частки відновлювальних джерел енергії в загальному енергобалансі країни. Особливу увагу приділено питанням ефективності енергоємних галузей промисловості (виробництво алюмінію, феросплавів), скорочення обсягів використання електроенергії для побутового опалення, розвитку відновлюваної енергетики та захисту навколишнього середовища. Для реалізації зазначених цілей 22 червня 2001 р. Королівським Міністерством Нафти і Енергетики Норвегії була заснована компанія ENOVA SF, основною метою якої стало стимулювання учасників ринку, з опорою на фінансові інструменти, екологічно безпечно і раціонально виробляти і використовувати енергію.

2) Використання інструменту контракtingу (енергосервісних контрактів), як елемент державно-приватного партнерства в Німеччині. Інструмент контракtingу або «енергосервісних договорів» передбачає, що в умовах, коли власники будівель (приватна особа, муніципалітет або підприємство) не мають достатньої кількості коштів на проекти з енергозбереження та знань стосовно використання енергозберігаючих технологій, вирішення цього завдання бере на себе контрактор. Він проводить енергоаудит будівель, знаходить відповідне рішення і постачальників технологій і бере фінансування проекту на себе [4].

3) Стимулювання до використання місцевих видів палива та генерації тепла і енергії з альтернативних джерел. Використання місцевих видів палива є важливою складовою регіональних програм енергозбереження, оскільки існує гостра необхідність у зменшенні споживання імпортованих енергоносіїв, кількості шкідливих викидів, що утворюються в процесі використання традиційних енергоносіїв, збереженні власних запасів вуглеводневих енергоресурсів. У квітні 2009 р. поблизу м. Пренцлау (Німеччина) почалося будівництво гібридної теплоенергоцентралі (ГТЕЦ). До складу ГТЕЦ входять: три вітроенергоустановки (ВЕУ) потужністю по 2 МВт кожна, установка з виробництва біогазу потужністю 1 МВт із газосховищем, установка для отримання водню методом електролізу потужністю 500 кВт зі сховищем водню об'ємом 1350 кг і робочим тиском 30 бар, дві 15 теплоелектростанції малої потужності, одна з яких працює на біогазі, а друга – на суміші 70 % водню і 30 % біогазу (потужністю 625 і 350 кВт відповідно), блок електронного управління системою. За наявності вітру основними джерелами виробництва енергії є ВЕУ, допоміжним – теплоелектростанція, що працює на біогазі. При зниженні швидкості вітру нижче розрахункової включається другий генератор, паливом для якого служить суміш водню і біогазу, що компенсує втрату потужності ВЕУ [5].

Аналіз вітчизняного досвіду реалізації інноваційних проектів з енергоефективності дає змогу виділити низку нормативно-правових обмежень.

1) Згідно діючої законодавчої бази реалізація інноваційної моделі розвитку економіки України передбачає здійснення концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках науково-технічного оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності

вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Зокрема, національне інноваційне законодавство включає норми Конституції України, Господарського кодексу, Закону України «Про інноваційну діяльність», Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні», Закону України «Про інвестиційну діяльність», Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших нормативно-правових актів, які визначають правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлюють форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямовані на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Сучасна нормативно-правова база стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів та носить переважно декларативний характер.

2) Правові відносини у сфері енергоефективності регулюються численними нормативно-правовими актами. Зокрема, серед важливих актів законодавства з розвитку біоенергетики, що регулюють використання біомаси в муніципальному тепло- та гарячому водопостачанні або впливають на цю сферу, можна відзначити наступні: Бюджетний кодекс України; Податковий кодекс України; Закони України «Про альтернативні види палива», «Про альтернативні джерела енергії», «Про електроенергетику», «Про енергозбереження», «Про житлово-комунальні послуги», «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного потенціалу», «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності», «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві», «Про теплопостачання» тощо. Водночас, деякі із них не узгоджуються між собою, що потребує їх перегляду та вдосконалення нормативно-правового регулювання цієї сфери, а деякі положення потребують змін та доповнень, що дасть змогу забезпечити розвиток напряму використання біоенергетичних технологій у муніципальному секторі [5 – 7].

3) Основною проблемою реалізації енергоефективних проектів в Україні є відсутність достатнього обсягу фінансування. У 2016 р. на заходи енергозбереження було виділено 600 млн. грн з державного бюджету, але тільки енергоефективні заходи в сфері ЖКГ оцінені Мінрегіонбудом у 700 млрд грн. Разом з тим, вирішити проблему підвищення енергоефективності лише за рахунок бюджетних коштів неможливо.

Список використаної літератури

1. Данчук І.Г. Документування найкращих практик застосування біоенергетичних технологій в муніципальному секторі в Україні / І.Г. Данчук. – К.: ПРООН/ГЕФ "Розвиток та комерціалізація біоенергетичних технологій у муніципальному секторі в Україні", 2015. – 157 с.
2. Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку підприємств: Монографія О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
3. Озерчук Т.В. Сутність, значення та види знань на підприємстві / О.В. Христенко, Т.В. Озерчук // Економічний розвиток держави та її соціальна стабільність: матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 11 травня 2017 р. – Ч. 1. – Полтава: ФОП Пусан А.Ф., 2017. – С. 146-148.
4. Сергеев Н.Н. Оценка факторов, влияющих на энергетическую эффективность промышленных предприятий / Сергеев Н.Н. // Экономика и право. – 2013. – Вып. 2. – С. 94-97.
5. Коменіна О.В., Самойленко І.О. Енергосервісний бізнес в контексті сталого енергетичного розвитку України // Маркетинг і менеджмент інновацій. – №2. – С. 306-315.
6. Пиріков О. В. Практичний посібник з поетапного підходу до висадки енергетичних рослин / О.В. Пиріков. – К. : ПРООН/ГЕФ "Розвиток та комерціалізація біоенергетичних технологій у муніципальному секторі в Україні", 2016. – 99 с.

7. Komelina O., Shcherbinina S. PERSPECTIVES AND PROBLEMS OF HARMONIZING ENERGY LEGISLATION OF UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION STANDARDS // ECONOMICS - Innovation and economic research, [S.l.], v. 5, n. 2, p. 30-43, dec. 2017.

УДК 330.322

АЛЬТЕРНАТИВНІ ФОРМИ ІНВЕСТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ДОСВІД США І ЄС ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

РЖЕПШЕВСЬКА В. В., канд. екон. наук, доц.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава

У більшості розвинутих країн світу малі та середні підприємства є основною рушійною силою економіки, про що не можна стверджувати відносно України. Незважаючи на це в умовах зростання інфляції, зменшення реального розміру заробітних плат населення, а також втрати робочих місць, реальною альтернативою залишаються підприємства малого та середнього бізнесу (МСП).

Основною особливістю МСП є їх мобільність, завдяки якій вдається згладжувати негативні процеси в сфері зайнятості, створення нових ринкових ніш і точок економічного зростання. За рахунок високої ліквідності капіталу стає реальним забезпечення його окупності в короткі терміни шляхом можливого переходу з однієї сфери діяльності в іншу. З іншої сторони МСП найбільш вразливі в період економічної кризи, нестабільної політичної ситуації, у зв'язку з чим будь-які питання фінансування стають актуальними. Саме в періоди кризових явищ пріоритетні фінансові джерела (кредитні ресурси) є менш доступними. Тому проблема пошуку альтернативних форм інвестування для повноцінного функціонування МСП є надзвичайно актуальною.

У сучасних умовах в Україні відчувається нестача інвестиційних ресурсів. Особливо гостро окреслена проблема постає під час реалізації інноваційної підприємницької діяльності, зокрема у формі стартап-проектів. Отримання фінансування є одним із ключових питань як на етапі реалізації стартап-проекту, так і на етапі подальшого розширення бізнесу. Джерелами такого фінансування можуть бути як власні кошти власників проекту (яких як правило не вистачає), так і зовнішні залучені (кредитні кошти, венчурні фонди, приватні інвестори). Проте, як свідчить досвід країн ЄС та США, традиційні джерела фінансування вже не можуть повністю забезпечити потреби стартапу. Дедалі більшої актуальності набуває проблема пошуку та застосування альтернативних форм інвестування. Відповідно до світового досвіду такими формами інвестування інноваційної підприємницької діяльності є краудфандінг та краудінвестінг.

Обидві форми належать до непрофесійних (так званих «народних») форм фінансування. Але вони принципово відрізняються за деякими аспектами.

В спеціалізованій літературі існують досить схожі визначення поняття «краудфандінг»:

✓ колективне фінансування людьми, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки і забезпечення реалізації нових ідей і проектів [1];

✓ відкритий конкурс в мережі Інтернет для забезпечення фінансовими ресурсами або у формі пожертвування, або в обмін на майбутній продукт, або в іншій формі винагороди для підтримки креативних бізнес-ініціатив [2];

✓ форма інвестування, за умови застосування якої приватні особи-мікроінвестори, що не є професійними інвесторами, добровільно об'єднують свої грошові або інші ресурси та вкладають їх, як правило, через мережу Інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій щодо реалізації їхніх намірів [3].

Отже, краудфандінг можна описати як механізм, що дозволяє будь-якій людині просувати свої ідеї на відповідній Інтернет-платформі і просити фінансову підтримку співтовариства.

Суб'єктами процесу краудфандінгу з одного боку виступають інвестори або спонсори, що надають кошти (фандери, донори) на безповоротній основі, та з іншого боку – пошукачі чи реципієнти капіталу, які є ініціаторами-засновниками краудфандінгового проекту (фаундери).

У 2012 р. в США було підписано новий закон (Jump start Our Business Startups Act), що дозволяє стартап-компаніям збирати до 1 млн. дол. за допомогою краудфандінга без подання паперів та реєстрацій на продаж акцій, як практикувалося раніше [4]. З кожним роком цей інноваційний інструмент розвитку бізнесу набирає обертів. Так, загальний обсяг збору коштів краудфандінгу у світі в 2015 р. становив 34 млрд дол. Лідерами із залучення коштів стали країни Західної Європи та Північної Америки [5].

Краудінвестинг також є формою інвестування, за якою велика кількість приватних осіб-мікроінвесторів із зазвичай невеликою сумою грошей через мережу Інтернет можуть вкласти гроші в нові проекти та стартапи. Проте в цьому разі – винятково на поворотній основі: стимул брати участь у краудінвестингу для потенційного інвестора полягає в очікуванні відносно високих доходів у разі успіху інвестованого стартап-проекту та його подальшого зростання. У цьому разі вони мають можливість, вклавши кошти в проект на стадії його зародження, отримати прибуток від його можливого продажу великому інвестору на більш пізніх стадіях [6].

Наразі в світі успішно функціонує велика кількість платформ краудфандінгу та краудінвестингу – за деякими даними, ще у 2012 р. їх налічувалось понад 500. Заснована в 2000 р. в США компанія ArtistShare стала першим краудфандінговим майданчиком для музики. Наступними в США з'явилися сайти Sellaband (2006), SliceThePie (2007), Hyper Funding (2008), IndieGoGo (2008), Pledge Music (2009), Kickstarter (2009), RocketHub (2009), FundaGeek (2011); у Великобританії – Sponsume (2010), PleaseFund.Us (2011), Authr.com (2012), OnSetStart (2012); у Франції – Ulule (2010); у Німеччині – Startnext (2010); у Китаї – DemoHour (2011), Dreamore (2013), Fundator (2013); у Білорусі – MaeSens (2011); в Україні – Спільнокошт (2012), Na-starte (2013).

За галузевою приналежністю стартап-проектів, профінансованих через краудфандінг та краудінвестинг у 2015 р., лідерами з такого інвестування є 5 секторів (табл. 1).

Таблиця 1 – Галузеві лідери краудфандінгового та краудінвестингового фінансування [7]

Сектор	Сума зібраних коштів, \$ млрд
Бізнес і підприємництво	6,70
Соціальна сфера	3,06
Кіно і театральне мистецтво	1,97
Нерухомість	1,01
Музика	0,74

Отже, практика функціонування платформ демонструє, що вони не лише мають потенціал для фінансування інноваційних проектів, а й сприяють розв'язанню багатьох гострих для нашого часу соціально-економічних проблем через надання реальної підтримки задля реалізації відповідних громадських ініціатив.

Успішне функціонування подібних систем у Європі та США підтверджує їх високу ефективність у вирішенні питань організації фінансування різноманітних, у тому числі надзвичайно специфічних, проектів. Проте в Україні краудфандінг та краудінвестинг є поки що маловідомими інноваціями, комерційний потенціал яких наразі залишається недооціненим. Для України в сучасних умовах гострої нестачі інвестиційних ресурсів, коли інвестиційна привабливість країни для великих інвесторів є зниженою, створення та розвиток подібних власних платформ є дуже необхідним. Це, з одного боку, сприятиме розвитку фінансово-інвестиційної сфери, дасть шанс приватним особам стати повноцінними інвесторами, розкрити свій підприємницький талент незалежно від суми наявних коштів, з іншого – створить підґрунтя для реалізації та розвитку інноваційних високотехнологічних

підприємницьких ініціатив, культурних, мистецьких, політичних і благодійно-громадських проектів.

Таким чином, краудфандінг та краудінвестинг має потенціал стати альтернативною формою фінансування бізнес-проектів на ранній стадії. Ключовими перевагами таких форм інвестування є підтримка інноваційних рішень і стартапів, створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проектів.

Список використаних джерел

1. Словник економічних термінів [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.jnsm.com.ua/cgiin/u/book/sis.pl?Article=10223&action>.
2. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. (2013) Crowdfunding: tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, July 2013, pp.1-45.
3. Кравченко М.О. Перспективи застосування краудфандінгу та краудінвестингу для фінансування стартап-проектів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-2-2017/28.pdf>.
4. Блог про краудфандінг [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.crowdfundingrussia.blogspot.com/2012/04/blog-post_28.html
5. Crowd Funding info and news site [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics.
6. What Is the Difference between Crowdinvesting and Crowdfunding? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.companisto.com/en/page/crowdinvesting-vs-crowdfunding>.
7. Липенцева Ю. Ітоги 2015: успіхи українського краудфандінга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua/2016/01/06/itogi-2015-uspehi-ukrainskogo-kraudfandinga>.

ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД В СЕРВІСНО-ОРІЄНТОВАНІЙ ДЕРЖАВІ

СИВОЛАПЕНКО Т. Л., аспірант
НАДУ

Сучасний стан розвитку цивілізації можна характеризувати, як об'єднання в єдине ціле трьох її особливостей. Перша з них пов'язана з тим, що цивілізація перебуває в періоді дуже швидких змін, які відбуваються на тлі процесів глобалізації. Це призводить до появи глобальної турбулентності для всіх проектів. Друга особливість пов'язана з тим, що основним чинником виробництва стали знання. Третьою особливістю є те, що економіка розвинених країн стала сервісно-орієнтованою. Це підтверджується тим, що в економічній діяльності, пов'язаній з наданням послуг у США, Франції, Великобританії та ін. задіяно понад 70 % працюючого населення. Водночас, частка валової доданої вартості завдяки надання послуг у цих країнах також перевищує 70 % -ний бар'єр. Зважаючи на викладене, усі проекти перебувають у сервісно-орієнтованому середовищі.

Ці тенденції у сфері проектного управління позначилися на появі сервісних моделей. Нерідко проекти, які реалізуються по схематичній моделі, які відповідають системній моделі, об'єднуються в циклічну комбінацію проектів, залучаючи сервісну модель. Успішність реалізації такого підходу визначається правильністю опису сервісного середовища проекту.

Цей термін починає застосовуватися у сфері інформаційних технологій, у якій сьогодні спостерігається найбільше число впроваджувальних, як технічних, так і організаційних інновацій. До теперішнього часу ще не склалося опробованих методів опису сервісного середовища проекту. Однак, зважаючи на аналіз сутності сервісних моделей у різних аспектах із різних позицій (області застосування, життєвого циклу) можна сформулювати деякі вимоги до опису сервісного середовища проекту.

Вимога яка стосується того, як представити сервіс. Його потрібно описувати, як сервіс, що сприймається й інтерпретується. А унікальність клієнтів висуває вимогу індивідуалізації й

персоніфікації виробництва сервісу. Такий підхід отримав назву «кастомізації» (від англ. customer, клієнт, споживач) [4]. З огляду цієї позиції, традиційно розуміється, яка головна цінність від використання продукту проекту, що розширюється доданою вартістю від інноваційної сервісної підтримки його експлуатації. Водночас, потрібно прагнути описати сервісну середу в такий спосіб, щоб можна було зрозуміти, як мінімізувати витрати на технічне обслуговування процесу експлуатації проекту.

Вимога до опису сервісного середовища пов'язана зі знаходженням таких допоміжних сервісів експлуатації проекту, які максимізують повернення на інвестиції.

Інноваційне сервісне середовище передбачає отримання принципово нової доданої вартості у вигляді знань, які необхідно використовувати в майбутньому не для етапу експлуатації проекту, а під час створення нових проектів.

Описаний підхід сервісного середовища проектів може виступати гарантією для розробки сервісних моделей для проектів інноваційних програм розвитку. Виходячи з вище сказаного, інноваційність програм розвитку забезпечується поверненням інновацій у сервісі в інноваціях майбутніх проектів.

Проектне управління є одним з ефективних інструментів розв'язання проблемних ситуацій у проектах коли із самого початку їх виникнення й аналізу можливих шляхів їх розв'язання розглядаються й аналізуються ключові категорії проекту: цілі; кінцеві продукти; суттєві параметри й характер впливу оточуючого середовища; необхідні ресурси; критерії позитивності результатів ефективності їх досягнення й оцінки; можливі механізми й інструменти діяльності й управління (див. рис.1.) [1]. Основним завдання проектного управління є досягнення всіх цілей та виконання завдань проекту, одночасно виконуючи зобов'язання наперед визначених обмежень проекту. Типовими обмеженнями є межі та зміст проекту, час та бюджет. Другорядними завданням, але більш амбіційним, є оптимізація, розподілення та інтеграція завдань, необхідних для досягнення наперед визначених цілей.

Філософія проектного управління базується на розумінні проекту, як окремого об'єкту управління. Його характерні особливості (унікальність, тимчасовість, невизначеність) формують специфіку методів управління [3].

Методологія проектного менеджменту передбачає розробку, реалізацію та розвиток проекту, як складної системи, що відтворюється та функціонує в динамічному зовнішньому середовищі. Головними елементами проекту є задум, ідея, засоби їх реалізації та результати, що здобуваються в процесі реалізації проекту.

Проектне управління здійснюється тоді, коли чітко визначені завдання проекту та кінцевий результат, виділені чи наявні ресурси, часові рамки та обмеження. Проектне управління характеризується чіткою орієнтацією на досягнення мети — створення «продукту проекту».

Будь-яка інновація в державному управлінні може бути впроваджена тільки за допомогою реалізації проекту. Розглядаючи проектний підхід, як інноваційний механізм державного управління, можна сказати про наступне, що роль державного управління повинна зводитися до ефективного управління проектами, з'ясування спільних тенденцій різновекторних проектів, до узагальнення безсистемних та хаотичних проектів, до виявлення реальної потреби суспільства в запровадженні проектів.

Проектне управління на сьогодні є однією з найбільш актуальних та прогресивних управлінських технологій, що продовжує швидко розвиватись. Напрямів застосування проектного управління надзвичайно багато, і вони можуть охоплювати практично всі сфери людського життя, у тому числі й державне управління. Проте на сьогодні механізми проектного управління все ще не знайшли широкого застосування в державному управлінні.

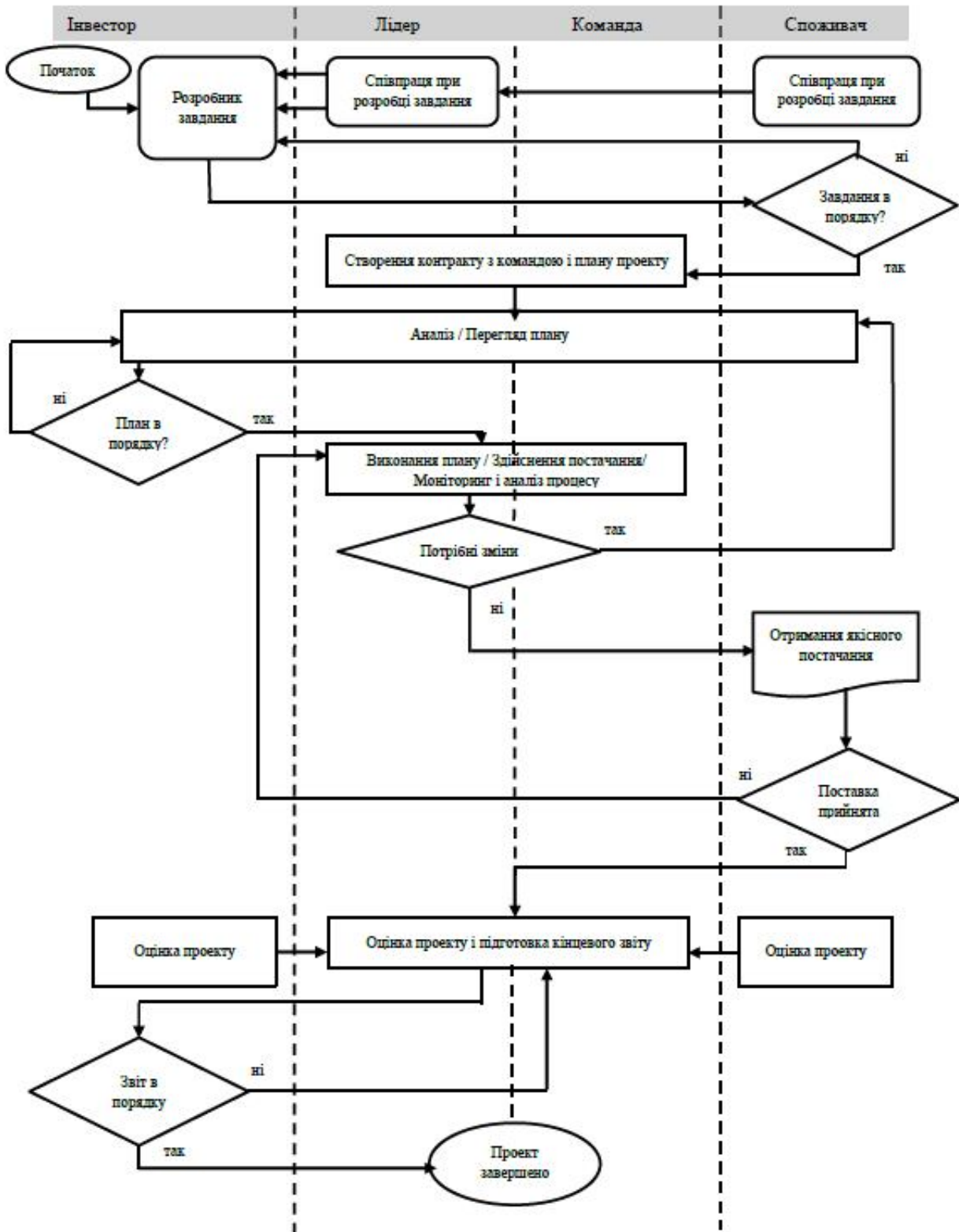


Рис. 1. Схема проектного управління

Викладене вище підкреслює особливий інтерес щодо можливостей та потенціалу застосування технологій проектного управління в державному управлінні. Отже, реалізація реформ в країні полягає в інноваціях, які розробляються й поетапно впроваджуються в різні сфери суспільного життя. Проте реформи в загальному вигляді – це взаємопов’язана сукупність різноманітних за масштабами та складністю проектів: соціальних, організаційних, технічних, інноваційних та інвестиційних. Управління зазначеними проектами в такому розумінні є невід’ємною функцією держави та її органів, а іноді й головним їх завданням.

Підсумовуючи зазначемо, проектне управління в державному управлінні є недостатнім. І це, безперечно, один із головних чинників, що перешкоджає використанню та поширенню технологій проектного управління в країні. Оскільки, ключ до успіху в реалізації реформ полягає в інноваціях. Проектне управління є найзручнішим механізмом для впровадження інновацій в країні.

Список використаної літератури

1. Паула Мартин. Управление проектами. К.: Изд-во: КПК «Системы», 2005. – 173 с.
2. Проектний аналіз. В.С. Рижиков, М.М. Яковенко, О.В. Латишева, Ю.В. Дегтярьова, А.Л. Щелокова, О.О. К.: Центр учбової літератури, 2007. – 384 с.
3. Тернер Дж. Р. Руководство по проектно-ориентированому управлению К.: Изд-во: Гребенников Бизнес Букс, 2007. – 552 с.
4. Шаров В.В. к. економ. наук «Кастомізація як напрям підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства». Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/116.pdf>.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1 <i>МАРКЕТИНГ</i>	2
<i>Бурмака Т. М.</i> Ефективність витрат на маркетингові комунікації підприємств.....	2
<i>Гнатенко М. К., Авершина Ю. Р.</i> Необхідність дослідження поведінки покупців.....	3
<i>Гнатенко М. К., Борзов В. О.</i> Організація маркетингової діяльності підприємств будівництва.	4
<i>Гнатенко М. К.</i> Smm – цілі та необхідність.....	6
<i>Колонтаєвський О. П., Галицька А. М.</i> Класифікація маркетингових рішень.....	8
<i>Курьло О. В.</i> Место коммуникационной политики в комплексе маркетинга организации.	10
<i>Половинка В. А.</i> Опис та сегментація цільової аудиторії в інтернет-маркетингу.....	12
<i>Салогубова В. М.</i> Шляхи вдосконалення політики маркетингових комунікацій ВНЗ.....	13
<i>Федотова И. В.</i> Методика оценки лояльности потребителей автотранспортных услуг.....	15
<i>Федотова И. В., Абендех Рашид.</i> Формирование имиджа автотранспортного предприятия.....	18
<i>Шевченко В. С.</i> Специфічні риси маркетингової діяльності підприємств житлово-комунального господарства	21
СЕКЦІЯ 2 <i>МЕНЕДЖМЕНТ</i>	24
<i>Svitlana Plotnytska.</i> Challenges for the brand management development in small and medium enterprise in Ukraine.....	24
<i>Буняк Н. М.</i> Обґрунтування напрямів стратегічного розвитку будівельних підприємств України.....	26
<i>Боровик М. В.</i> Сутність сталого розвитку вищої освіти.....	27
<i>Великих К. О.</i> Антикризовий фінансовий менеджмент в організаціях.....	30
<i>Вербицкая В. И.</i> Принятие управленческих решений с помощью моделей и методов бухгалтерского учета.....	31
<i>Горбачевська О. В.</i> Роль теорії ігор у формуванні поведінки індивіда.....	34
<i>Демченко Н. В.</i> Якість управління: теоретико-методологічний аспект.....	36
<i>Догадайло Я. В., Герченко А. С.</i> Вибір методів управління витратами підприємства.....	40
<i>Догадайло Я. В., Мірошніченко Н. А.</i> Діагностика економічної результативності як інструмент інформаційного забезпечення оперативного контролінгу в підприємстві.....	43
<i>Догадайло Я. В., Дубровін В. В.</i> Модель впровадження оперативного контролінгу на підприємстві.....	45
<i>Догадайло Я. В., Остахов В. В.</i> Обґрунтування показників результативності реалізації поставлених перед підприємством цілей.....	48
<i>Догадіна В. Ю.</i> Удосконалення управління персоналом сфери освітніх послуг.....	52
<i>Живко З. Б., Романишин М. І., Пацай Л. М.</i> Використання сучасних методів навчання в управлінських процесах підприємства.....	54
<i>Запорожець Г. В.</i> Дослідження управлінського впливу на розвиток міських територій.....	57
<i>Запорожець Г. В., Рошупкіна С. В.</i> Організаційний розвиток підприємства: сутність та визначення.....	59
<i>Запорожець Г. В., Шабанов Ш. М.</i> Формування і розвиток якостей ефективного менеджера.....	62
<i>Ізюмцева Н. В.</i> Система управління якістю продукції – основа конкурентоспроможності сучасного підприємства.....	64
<i>Ковальчук В. Г., Кучерявенко Л. М.</i> Культура та імідж організації як її внутрішні фактори	67

<i>Колонтаєвський О. П., Іванов А. П.</i> Алгоритм мотивації виробничого персоналу організації.....	68
<i>Колонтаєвський О. П., Малиновський М. В.</i> Розробка стимулів трудової діяльності виробничого персоналу підприємств.....	70
<i>Комеліна О. В., Озерчук Т.</i> Європейський та вітчизняний досвід реалізації інноваційних проектів з енергоефективності.....	72
<i>Комеліна О. В., Геращенко А. В.</i> Ідентифікація бар'єрів реалізації інноваційного потенціалу підприємств у сучасних умовах.....	75
<i>Комеліна О. В.</i> Напрями імплементації європейського досвіду щодо реалізації стратегії смарт-спеціалізації в Україні.....	77
<i>Комеліна О. В., Сталінська Д. В.</i> Сутність, зміст і принципи управління фінансовими потоками в логістичних системах підприємства.....	80
<i>Кондратенко Н. О., Кузнецова А. В.</i> Інвестиційна привабливість підприємства.....	82
<i>Кондратенко Н. О., Абросімова О. В.</i> Сутність і принципи формування логістичних систем на підприємстві.....	84
<i>Кондратенко Н. О., Гаськова Р. Я.</i> Сутність системи антикризового управління підприємством.....	86
<i>Кондратенко Н. О., Манько Є. В.</i> Організаційне забезпечення управління ризиками в банках України.....	88
<i>Кондратенко Н. О., Мельник А. В.</i> Теоретичні основи планування діяльності підприємства.....	90
<i>Кондратенко Н. О., Шепеленко К. С.</i> Теоретичні основи процесу прийняття управлінських рішень.....	93
<i>Кондратенко Н. О., Волошан М. О.</i> Управління організаційно-економічними змінами на промислових підприємствах.....	96
<i>Кучер М. М., Гуцалов Д. Є.</i> Напрями удосконалення системи управління персоналом сучасного підприємства.....	98
<i>Лінькова О. Ю.</i> Навички менеджерів у бізнесі з новими організаційними структурами....	100
<i>Макаров М. О.</i> Інформаційне забезпечення управлінської діяльності підприємства.....	102
<i>Маренич Т. Г.</i> Вплив управлінського обліку на облікову політику підприємства.....	103
<i>Минів Р. М., Батюк Р.</i> Парадигма успіху сучасних підприємств.....	105
<i>Мирченко О. О.</i> Управління витратами підприємства.....	107
<i>Молодченко Т. Г.</i> Антикризове управління підприємством в умовах невизначеності.....	108
<i>Новікова В. В.</i> Ризики в управлінні фінансово-економічною безпекою будівельних підприємств.....	111
<i>Новікова М. М.</i> Використання компонентної структури трудового потенціалу персоналу в менеджменті організації.....	114
<i>Оболенцева Л. В.</i> Формування сучасної стратегії управління конкурентоспроможністю промислових комплексів.....	116
<i>Острогляд О. Г.</i> Актуалізація процесу освіти відповідно до вимог сучасного ринку праці	119
<i>Руда І. І., Прокотишин О. С., Вольних А. І.</i> Можливості використання системи управління навчанням google classroom.....	121
<i>Самойленко І. О., Власова Д. М.</i> Функціонування системи енергетичного менеджменту на підприємствах електроенергетики.....	124
<i>Сліпа О. З., Кухарська Л. В., Блага Н. В.</i> Особливості формування кадрової безпеки підприємства.....	126
<i>Смірная С. М.</i> Вибір стратегії фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності.....	129
<i>Сотников В. И.</i> Создание и реализация инновационной стратегии на микроуровне.....	131
<i>Стеблюк Н. Ф., Опаренко В. В.</i> Фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства.....	134

<i>Ткаченко С. А.</i> Квінтесенція ефективного управління, ампула підсистеми економічної діагностики у системі ефективного (рентабельного) менеджменту виробничо-господарською діяльністю	137
<i>Федотова І. В., Лошакова В. В.</i> Система управління корпоративною культурою в АТП... ..	140
<i>Фоцій М. Д.</i> Управління промисловими підприємствами на основі бережливого виробництва.....	141
<i>Чернышев Ю. И.</i> Изучение особенностей профессиональной мотивации у менеджеров....	142
<i>Шурпенкова Р. К.</i> Економічний аналіз як функція внутрішньовиробничого менеджменту	145
СЕКЦІЯ 3 ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ	
	147
<i>Kozyryeva O. V., Sagaidak-Nikituk R. V.</i> Regulation of small and medium businesses development.....	147
<i>Yuriy V. Naplyokov.</i> On the way to an effective governance model	149
<i>Александров О. В.</i> Вплив аналітичних установ на формування державної політики.....	151
<i>Бабаєв В. М.</i> Освітнянський аспект становлення в Україні системи електронного урядування.....	154
<i>Бельська Ю. І., Малюхов О. С.</i> Запровадження новітніх інформаційних технологій “розумне місто” у діяльності органів місцевого самоврядування.....	156
<i>Бельська Т. В., Волік С. В.</i> Публічна влада та громадянське суспільство в умовах глобальних змін.....	158
<i>Бобрицький Л. В.</i> Правове забезпечення управління діяльністю ради національної безпеки і оборони України.....	159
<i>Бондаренко А. І.</i> Основні аспекти дослідження механізмів державного регулювання фінансової безпеки України.....	162
<i>Братко Б. Е.</i> Державного регулювання цін на ринку житлової нерухомості.....	164
<i>Бублій М. П.</i> Особливості формування та розвитку центру управління компетенціями як інструменту публічного управління.....	165
<i>Бутирська Т. О.</i> Об'єднання онтологічних і гносеологічних коренів держави в понятті «щойність».....	168
<i>Вилгін Є. А.</i> Методика оцінки результативності регіонального інвестиційно-будівельного комплексу.....	171
<i>Гайдученко С. О.</i> Інформаційне суспільство як суб'єкт публічного управління.....	172
<i>Гаман М. В.</i> Методичні підходи до розроблення стратегії економічного розвитку регіону	174
<i>Глуценко Ю. А.</i> Рейтингове оцінювання банку.....	176
<i>Говорун С. В.</i> Державне управління у сфері пожежної безпеки: нормативно-правовий і практичний аспекти.....	179
<i>Гомоляко О. В.</i> Взаємодія громадянського суспільства і влади при формуванні публічної політики.....	183
<i>Дацій Н. В.</i> Напрями управління структурною перебудовою вищої аграрної освіти України	185
<i>Дацій О. І.</i> Принципи управління ефективністю системи фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.....	187
<i>Дегтярь О. А., Мурашев С. П.</i> К вопросу эффективности управленческих решений: психологическая составляющая	189
<i>Дегтяр А. О.</i> Стратегічне планування у публічному управлінні.....	191
<i>Дегтяр О. А., Гвоздєва Н. О.</i> Суперечність між соціальною справедливістю та економічною ефективністю в сучасному публічному управлінні.....	193
<i>Делія О. В.</i> Політичні відносини як чинник середовища державної політики.....	195
<i>Динник І. П.</i> Комунікаційна взаємодія держави і суспільства в сучасній Україні.....	198
<i>Дирів А. Б.</i> Реформування місцевого самоврядування як шлях до формування нової ефективної системи управління.....	200

<i>Довгань О. В.</i> Сміслові детермінанти публічного управління.....	202
<i>Долгопола Г. Є., Коробейникова Я. С., Зоріна Г. П.</i> Метафізичні об'єкти в розробці екскурсійних маршрутів.....	203
<i>Дяченко Н. П.</i> Підходи до вдосконалення механізмів забезпечення ефективності прогнозування в органах державної влади України.....	206
<i>Зайцева М. М.</i> Інноваційні стратегії в розвитку підприємств ресторанного господарства.....	209
<i>Зозуля В. О.</i> Принципи демократичного врядування.....	212
<i>Калюга О. О.</i> Механізми захисту інвестицій на фондовому ринку України.....	214
<i>Капітула А. В.</i> Проблеми реалізації права на місцевий референдум в Україні.....	216
<i>Качний О. С.</i> Інноваційні механізми державного управління соціально-економічним розвитком регіонів: термінологічний інструментарій.....	219
<i>Кір'ян С. І.</i> Формування комунікативних якостей спеціалістів публічного адміністрування.....	221
<i>Козюра І. В.</i> Управління розвитком систем інформаційного забезпечення менеджменту організацій та публічного управління: регіональний аспект.....	224
<i>Кондратенко О. О.</i> Державна політика щодо соціального захисту учасників антитерористичної операції: інноваційні орієнтири.....	226
<i>Коровіна А. Г., Дегтяр О. А.</i> Теоретичні аспекти оцінки соціалізації публічного управління.....	228
<i>Крюков О. І.</i> Екологічне управління екологічною безпекою як чинник державного управління в Україні.....	230
<i>Курыло О. В.</i> Возникновение и развитие агроэкотуризма в республике Беларусь.....	232
<i>Куц Я. В.</i> Закордонний досвід надання субсидій населенню.....	235
<i>Лаврентій Д. С.</i> Особливості здійснення державно-приватного партнерства в європейській практиці публічного врядування.....	238
<i>Лагунова І. А.</i> Управління ризиками: перспективи та можливості.....	240
<i>Лебедева Н. А.</i> Средство повышения коммуникативно-компетентных навыков специалистов государственного и публичного управления.....	241
<i>Лелюк Р. В.</i> Основні напрями розвитку владно-громадських ініціатив.....	244
<i>Лях Ю. І.</i> Взаємодія публічного управління і суспільства України в сучасних умовах.....	246
<i>Медведев І. А.</i> Функція безпеки у сфері державного управління освітою.....	248
<i>Мельниченко О. А., Удовиченко Н. М.</i> Полеміка щодо сутності поняття "Державне управління розвитком сфери охорони здоров'я".....	250
<i>Мерзляк А. В., Скрябіна Д. С.</i> Інноваційні інструменти публічного адміністрування: зарубіжний досвід та вітчизняна практика.....	252
<i>Миколаєць А. П.</i> Особливості існування громадських об'єднань поза державного і комерційного сектору.....	254
<i>Недобор І. В.</i> Понятійні аспекти становлення публічної служби в Україні.....	255
<i>Ніжніков М. Л.</i> Соціальний розвиток як спеціальне завдання системи державного управління.....	257
<i>Омаров А. Е.</i> Екологічне управління державою як чинник інноваційного підходу в публічному управлінні.....	258
<i>Потишняк О. М.</i> Розробка стратегічних напрямів розвитку підприємств туризму.....	260
<i>Проневич О. С., Коляда Т. А.</i> Європейські адміністративно-правові імперативи інноваційної стратегії соціально-економічного розвитку.....	263
<i>Реньов Є. В.</i> Щодо питання проголошення національно-територіальної автономії в Криму.....	266
<i>Романенко Є. О.</i> Дисциплінарні покарання урядовців.....	268
<i>Русинюк М. М.</i> Механізми участі громадських об'єднань у формуванні публічної політики в Україні.....	271
<i>Скакун О. Є.</i> Державне регулювання соціально-економічного розвитку регіону.....	272

<i>Степанов В. Ю.</i> Інформаційно-аналітичне забезпечення системи публічного управління та адміністрування.....	274
<i>Стоян А. В.</i> Організаційно-економічні особливості формування привабливості туристського продукту.....	276
<i>Стрельченко О. Г.</i> Співвідношення категорій «адміністративна послуга», «адміністративна послуга у сфері охорони здоров'я» та «фармакологічна послуга».....	277
<i>Стрібна Я. В.</i> Забезпечення кризостійкості спеціалістів публічного адміністрування.....	280
<i>Томашевська Т. В.</i> Характеристика системи рекрутування політико-управлінської еліти в Україні.....	282
<i>Торяник С. О.</i> Вдосконалення механізмів управління земельними ресурсами та контролю за їх використанням.....	285
<i>Турик М. В.</i> Коаліційна угода як шлях до формування парламентської коаліції.....	287
<i>Харайм І. В.</i> Співробітництво з міжнародними організаціями як важливий аспект стратегії регіонального розвитку.....	288
<i>Хмиров І. М.</i> Державне регулювання ринком освітніх послуг в умовах розвитку інформаційного суспільства.....	291
<i>Черкаська В. В.</i> Державне регулювання функціонування інтегрованих формувань в аграрному секторі.....	292
<i>Чернов С. І.</i> Впровадження моделі smart cities & smart communities у діяльність спроможних громад.....	294
<i>Шевчук Р. Б.</i> Функціонування економічного механізму державного управління при забезпеченні попередження надзвичайних ситуацій.....	296
<i>Ющенко Л. І.</i> Механізми співпраці державної влади і громадськості: зарубіжний досвід..	298

СЕКЦІЯ 4 ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ 301

<i>Olha Zaslavska, Valeriya Ohorodnyk.</i> Regional banks in Ukraine: advantages and problems of functioning.....	301
<i>Vasyl Zelenko, Natalia Zelenko.</i> Innovations in the system of social protection of Ukraine: eu experience.....	302
<i>Александрук М. І.</i> Рівень капіталізації страхових компаній в Україні.....	305
<i>Алмаші С. І.</i> Психологічні характеристики професійної діяльності банківських працівників.....	308
<i>Вербицкая В. И.</i> Влияние банковской деятельности на регулирование объема денежной массы.....	310
<i>Вербицька В. І.</i> Облікова політика підприємства як запорука його ефективної роботи....	313
<i>Дубина М. В., Дубина П. В.</i> Особливості функціонування кредитної системи України.....	316
<i>Жигар Н. М.</i> Соціальне страхування як необхідна складова соціального захисту.....	319
<i>Жирида Х. В.</i> Аналіз податкового навантаження в Україні.....	321
<i>Кальченко О. М.</i> Роль фінансового планування на сучасних підприємствах.....	323
<i>Клименко К. В.</i> Особливості запровадження нових фінансових інструментів на фондових біржах.....	326
<i>Ковальова Т. В.</i> Про сутність електронних грошей.....	328
<i>Коляда Т. А.</i> Генеза і еволюція комплаєнс-контролю: аналіз зарубіжного досвіду.....	330
<i>Король О. Ю.</i> Непрямі податки у структурі доходів державного бюджету України.....	332
<i>Кривицька О. Р.</i> Щільність страхування життя в Україні та країнах Євросоюзу.....	334
<i>Крутько М. А.</i> Теоретичні аспекти фінансових інвестицій за євроінтеграційних викликів	336
<i>Луценко О. А., Поливана Л. А.</i> Ринок аграрного страхування: проблеми і перспективи розвитку.....	339
<i>Момот Т. В.</i> Фінансові послуги на арт-ринку: інформаційне забезпечення та світові тенденції.....	342

<i>Новіков А. О.</i> Соціальні аспекти фінансово-економічної безпеки транспортних підприємств.....	344
<i>Попенко І. Т.</i> Позиціонування компанії «УНІКА» на страховому ринку України.....	346
<i>Радух Б. Н.</i> Тенденції розвитку факторингу.....	348
<i>Савчук О. А.</i> Страхування музичної індустрії: українські реалії та іноземна практика.....	350
<i>Солодовнік О. О.</i> Моделі фінансування проектів публічно-приватного партнерства.....	352
<i>Торяник Ж. І.</i> Оцінка фінансової безпеки пат «скай банк» на основі узагальненого таксономічного показника.....	354
<i>Щерба Т. В.</i> Сучасні дискусії щодо поняття надійності страхових компаній України.....	357

СЕКЦІЯ 5 ТУРИЗМ 360

<i>Долгопола Г. Є., Коробейникова Я. С., Зоріна Г. П.</i> Метафізичні об'єкти в розробці екскурсійних маршрутів.....	360
<i>Зайцева М. М.</i> Інноваційні стратегії в розвитку підприємств ресторанного господарства	363
<i>Курыло О. В.</i> Возникновение и развитие агротуризма в республике Беларусь.....	365
<i>Потишняк О. М.</i> Розробка стратегічних напрямів розвитку підприємств туризму.....	368
<i>Стоян А. В.</i> Організаційно-економічні особливості формування привабливості туристського продукту.....	371

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ 373

<i>Shtyrkhun Kh., Baranets A.</i> Current state of investment climate in Ukraine.....	373
<i>Базарко І. М.</i> Сучасний стан системи державного управління забезпечення житлом військовослужбовців як окремої категорії громадян України.....	375
<i>Васильченко М. І.</i> Аграрний сектор економіки України: основні проблеми та стратегічні імперативи стійкого розвитку.....	377
<i>Вербицкая В. И.</i> Роль государства в финансировании инновационной деятельности предприятий Украины.....	379
<i>Віхорт Ю. В.</i> Інструменти фінансування екологічних інновацій в Україні.....	382
<i>Вороніна О. О.</i> Перспективи розвитку державно-приватного партнерства в охороні здоров'я України.....	384
<i>Гордовський В. Ю.</i> Сучасний стан кредитного забезпечення промисловості України.....	387
<i>Коробка С. В.</i> Інноваційні засади соціально-економічного розвитку сільських територій	388
<i>Манаєнкова Ю. В.</i> Соціально-економічні детермінанти захворюваності населення в Україні.....	392
<i>Нароган В. В.</i> Таргетування валютного курсу як альтернативний монетарний режим в політиці монетарної влади.....	394
<i>Орлова Н. С., Мохова Ю. Л.</i> Економічні аспекти сталого розвитку України.....	396
<i>Островерх Л. Л.</i> Особливості застосування монетарного таргетування для досягнення макроекономічної стабілізації.....	398
<i>Полєнніков М. О.</i> Еволюція розвитку соціальної держави.....	401
<i>Савенко К. С.</i> Економічна безпека споживачів житлово-комунальних послуг: ризик-орієнтований підхід до її забезпечення.....	404
<i>Самойленко І. О.</i> Соціальні аспекти в умовах лібералізації ринку електроенергії.....	406
<i>Святюк О. Р., Святюк Д. Р.</i> Регулювання діяльності фінансового сектору держави.....	409
<i>Святогор В. В.</i> Малі підприємства та венчурне фінансування як основа інноваційного розвитку економіки України.....	412
<i>Сіренко Р.</i> Функціонування мережі фізкультурно-спортивних споруд Львівщини: соціально-економічний аспект.....	414
<i>Степанюк Н. А.</i> Кризові явища в умовах глобальної фінансової нестабільності.....	417

<i>Тесленко Р. Ю.</i> Сутність, масштаби та шляхи зменшення рівня тінізації економіки України.....	420
<i>Фоцій П. М.</i> Огляд ринку кондитерських виробів за 2017 рік.....	422
<i>Холявко Н. І.</i> Технологічні уклади та їх вплив на формування інформаційної економіки..	424
<i>Челобітченко О. О.</i> Інноваційні процеси створення продукції військового призначення в сучасних умовах.....	426
<i>Шевченко О. С.</i> Співвідношення солідарності і солідаризму як політико-правових феноменів в умовах соціально-економічного розвитку Української держави.....	429

СЕКЦІЯ 7 РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА 431

<i>Khrystyna Kalashnikova.</i> Implementation of the marketing sector in management of territory development.....	431
<i>Мукхайло Питульч, Mariana Popuk.</i> The essence of the concept of «integration processes» in the timber industry complex of the region.....	432
<i>Добрик Л. О.</i> Комплекс об'єктивних чинників впливу на соціально-економічний розвиток регіону.....	435
<i>Звонарьова К. А.</i> Питання управління комунальною теплоенергетикою регіону	438
<i>Кір'ян О. І., Лимар С. І.</i> Вплив персоналу на складові ефективності економіки підприємства.....	440
<i>Кондратенко Н. О.</i> Регіональні особливості управління фінансами у промисловості	444
<i>Коненко В. В.</i> Організація індикативного моніторингу і контролю розвитку житлово-комунальної галузі.....	446
<i>Корнієцький О. В.</i> Розвиток дорожньої інфраструктури на засадах державно-приватного партнерства.....	449
<i>Коюда А. П.</i> Экономика знаний и социально-экономическое развитие регионов.....	451
<i>Мазур А. Б.</i> Управління розвитком територіальних соціально-економічних систем.....	454
<i>Новіков Д. А.</i> Інтегральний підхід до обґрунтування типу економіки регіонів України.....	456
<i>Овчарова М. Є.</i> Організація та механізм управління економічним потенціалом регіону....	459
<i>Павліха Н. В., Сидорук М. В.</i> Концептуальні аспекти управління проектами транскордонного співробітництва.....	461
<i>Пан Н. П.</i> Сущность и структура экономического механизма принятия решений при формировании процессов реформирования ЖКХ в регионах Украины.....	464
<i>Ребрина Н.</i> Особливості інноваційного екобезпечного розвитку регіону	467
<i>Рибак Г. І.</i> Особливості та умови оцінки якості життя населення на регіональному рівні..	470
<i>Скороход І.</i> Європейський досвід інноваційного забезпечення екобезпечного розвитку...	471
<i>Філоненко С. В.</i> Моніторинг реалізації промислової політики в регіоні.....	474
<i>Цимбалюк І. О., Уніга О. В.</i> Сучасні тенденції розвитку ринків праці України та країн Євросоюзу.....	477
<i>Чубарь О. Г.</i> Місце Закарпатської області в децентралізаційних процесах.....	480

СЕКЦІЯ 8 ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА 484

<i>Tatyana Konstantinova.</i> Peculiarities of functioning of food enterprises in the conditions of socio-economic transformations.....	484
<i>Боровик М. В., Дуб М. Є.</i> Сутність конкурентоспроможності підприємства та методи її оцінювання.....	486
<i>Боровик М. В., Кришня К. В.</i> Прийняття управлінських рішень для забезпечення ефективності діяльності організації.....	489
<i>Боровик М. В., Фомічова Ю. В.</i> Конфлікти в організації.....	491
<i>Волкова М. В.</i> Бюджетування у системі контролінгу підприємства.....	494

<i>Герасименко Ю. С.</i> Грунтозахисні системи як економічний механізм екологобезпечного використання земель.....	496
<i>Грабар Р. Н.</i> Совершенствование форм объединений предприятий для повышения эффективности их функционирования.....	499
<i>Грицюк Н. О.</i> Проблеми формування власного капіталу підприємства.....	501
<i>Догадайло Я. В.</i> Перспективна оцінка потенціалу підприємства.....	503
<i>Еленюк М., Соболева А. Г.</i> Інновації в системі управління персоналом.....	505
<i>Єнісеєва Д. А.</i> Удосконалення процесу регулювання фінансовими потоками у контексті покращення ліквідності та платоспроможності підприємства.....	507
<i>Каримов Г. И.</i> Сегментация потребителей как способ повышения уровня их удовлетворенности.....	510
<i>Колонтаєвський О. П.</i> Ефективність використання електронних магазинів підприємствами.....	513
<i>Левкіна Р. В., Левкін А. В.</i> Управління ефективністю аграрних підприємств на ринку органічної продукції.....	514
<i>Ліпич Л. Г., Полінкевич О. М., Хілуха О. А.</i> Конкурентно-інноваційний механізм управління підприємством.....	517
<i>Медведев І. А.</i> Управлінські та організаційні методи активізації підготовки економістів... 519	519
<i>Орел А. М.</i> Ефективність інвестиційної політики в аграрному секторі економіки України. 521	521
<i>Орел В. М.</i> Теоретичні аспекти функціонування та конкурентоспроможність регіонального ринку м'яса.....	523
<i>Полінкевич О. М., Воляник А. В.</i> Принципи формування інноваційної стратегії підприємств.....	525
<i>Сак Т. В.</i> Інноваційні аспекти стратегічного розвитку підприємства.....	527
<i>Соболева Г. Г.</i> Підвищення конкурентоспроможності шляхом впровадження на підприємстві інноваційних технологій.....	529
<i>Таран Н. В.</i> Підвищення енергоефективності з основ біопалива на регіональному та національному рівнях.....	530
<i>Усикова О. М.</i> Теоретичні аспекти контролю як одного із видів функцій управління.....	531

СЕКЦІЯ 9 ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ТА ПРОГРАМАМИ

534

<i>Mohtamad Nehme, M. Nehme.</i> The digital currency- logarithms for money laundry.....	534
<i>Дядюн С. В.</i> Моделі та методи прийняття управлінських рішень в менеджменті і економіці.....	535
<i>Дяченко В. С.</i> Економічна стійкість сільськогосподарських підприємств: принципи, методи формування та оцінки.....	538
<i>Колонтаєвський О. П., Підгорнова Д. Ф.</i> Оцінка надійності менеджерів підприємства.....	541
<i>Колонтаєвський О. П., Заворін Д. І.</i> Оцінка якості роботи виробничого персоналу.....	543
<i>Остапенко Р. М.</i> Обґрунтування моделі стратегії розвитку підприємства.....	545
<i>Федоров Н. В., Хренов А. М.</i> Підходи к моделюванню режимов функціонування систем теплоснабження.....	547

СЕКЦІЯ 10 УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ТА ПРОГРАМАМИ

549

<i>Ворона П. В.</i> Соціальні адаптаційні проекти щодо учасників АТО та їх вплив на ринок праці.....	549
<i>Догадайло Я. В.</i> Призначення та сутність управління проектами в сучасному підприємстві.....	552
<i>Ігнат О. В.</i> Проекти місцевого розвитку як складова управлінського інструментарію підтримки співробітництва територіальних громад.....	554

<i>Кудінов В. А.</i> Інновації в управлінні інтегрованою інформаційно-пошуковою системою міністерства внутрішніх справ України.....	557
<i>Лошакова В. В., Пахомов Р. В.</i> Управління портфелем інноваційних проектів АТП.....	559
<i>Озерчук Т., Комеліна О. В.</i> Європейський та вітчизняний досвід реалізації інноваційних проектів з енергоефективності.....	562
<i>Ржепішевська В. В.</i> Альтернативні форми інвестування малого бізнесу: досвід США і ЄС та перспективи для України.....	565
<i>Сиволапенко Т. Л.</i> Проектний підхід в сервісно-орієнтованій державі.....	567

МАТЕРІАЛИ

*I Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції присвяченої
95-річчю Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Інновації в управлінні соціально-економічним розвитком

5 березня 2018 року

Матеріали друкуються в авторській редакції

Технічний редактор Мазур А. Б.

Комп'ютерна верстка Фесенко Л. О.