

LEIPZIG UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS AND MANAGEMENT SCIENCE

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

Proceedings of the Conference

Part II

**Leipzig
2016**

Organising Committee

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

International Scientific Conference Economy and Society: modern foundation for human development: Conference Proceedings, Part 2, October 31, 2016. Leipzig, Germany: Baltija Publishing. 272 pages.

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

The reference is mandatory in case of republishing or citation.

CONTENTS

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

П'ясецька-Устич С. В. КОРУПЦІЙНО-ТІНЬОВІ ВІДНОСИНИ І ПОЛІТИЧНІ ЕЛІТИ В УКРАЇНІ	1
Ряба О. І. ПЕРЕЧИТУЮЧИ СМІТА.....	3
Рябинина Л. Н. ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК – КАК РЕГУЛЯТОР ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТРАНЕ	5
Tsybulska E. I. IMPACT ASSESSMENT OF STRUCTURAL PROPERTIES OF ECONOMIC SYSTEMS ON INSTITUTIONAL CHANGES OF COUNTRIES WITH ECONOMIES IN TRANSITION	9
Шерстюкова К. Ю. ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕНТНОГО МЕХАНІЗМУ НАДРОКИРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	11
Якімцов В. В. ОСОБЛИВОСТІ НЕЛІНІЙНИХ СИСТЕМ З ТОЧКИ ЗОРУ СИНЕРГЕТИКИ	13

WORLD ECONOMY AS A MODERN BASE FOR HUMAN DEVELOPMENT

Калініченко О. Ф. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: НОВИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ ЛЮДСТВА	16
Павлюк Т. С., Дерев'ягін М. В. ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ ДО ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОЇ СПІВПРАЦІ	18
Стаканов Р. Д. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ	20
Shevchenko V. Y. GLOBAL ECONOMIC CONDITIONS FOR THE BANKING SYSTEMS STABILTY	22
Yaremovich P. P. SOZIALE MERKMALE DES MODERNEN INTERNATIONALEN HANDELSVERKEHRS	24

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

Kravchuk L. S., Yasynska N. A. DIE REALISIERUNG DER POLITIK VON DEM HAUSHALTSFÖDERALISMUS IN DER UKRAINE.....	27
Круглов В. В. ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДОГОВОРІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАТНЕРСТВА	29

Kukhar O. V. BIG BUSINESS IN UKRAINE TOWARDS TRANSNATIONALIZATION.....	32
Kutsmus N. M., Matiushenko O. M. EXPORT ORIENTATION VS IMPORT DEPENDENCE OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE.....	34
Лаврентьев М. М. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ В УКРАЇНІ	37
Leshchenko P. A. RISKS AND PERSPECTIVES OF INFLATION TARGETING IN UKRAINE.....	39
Мартиненко В. В., Палюх О. М. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІКИ	41
Марчишинець С. М., Марчишинець О. В. ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ – МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ	43
Милашко О. Г. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДИНАМІКИ ДОХОДІВ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ	46
Міночкіна О. М. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА ЧЕРЕЗ ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СИСТЕМИ ВЛАСНОСТІ	48
Можайкина Н. В., Куш А. В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....	53
Олійник А. Д., Колбасін Є. С. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ОСНОВНІ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ЇЇ ЗДІЙСНЕННЯ В УКРАЇНІ.....	55
Орлов В. В. ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В УКРАЇНІ Й СВІТІ ТА РОЛЬ НАСІННИЦТВА ВИСОКИХ ГЕНЕРАЦІЙ У ЙОГО РОЗВИТКУ	57
Romusik I. V. CONSTRUCTABILITY UKRAINIAN SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS.....	60
Sardak S. E., Samoilenko A. O. THE CONCEPT OF STATE ECONOMIC POLICY OF REGULATION OF HUMAN RESOURCES INTERNATIONAL MOVEMENT OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBAL INTELLECTUALIZATION	62
Khodova Ya. O. MODERN LOGISTICS MANAGEMENT BUSINESS PROCESSES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	64
Шедяков В. Е. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК УСЛОВИЕ ПРОДУКТИВНОЙ ОСНОВЫ ГАРМОНИИ ИНТЕРЕСОВ	66
Шенгелиа К. Ч. РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГРУЗИИ	68

ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS CULTURE: HUMANIZATION OF BUSINESS RUNNING

Рудюк Л. В. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ ДЛЯ ІНВЕСТОРІВ.....	71
Туровська Г. І. НОВІ ПІДХОДИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ – ЗАПОРУКА УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА	73
Тюленєва Ю. В. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	75

BUSINESS ECONOMICS AND CORPORATE MANAGEMENT: SOCIO-ECONOMIC ASPECTS

Метеленко Н. Г., Шульга О. П. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	79
Муkytiuk O. P., Magomedova A. M., Onysenko T. S. BASIC FORMS OF ENTERPRISES' COOPERATION IN ACHIEVING SUSTAINABLE COMPETITIVENESS.....	81
Новикова І. В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	84
Пахуча Е. В. ДИНАМІКА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	86
Ревуцька А. О. СТАНОВЛЕННЯ СІМЕЙНОГО ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	88
Савчук Я. О. ПРОЦЕС РЕАЛІЗАЦІЇ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	91
Самофатова В. А. КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ	93
Стец І. І. МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ФОРМ НЕСТАНДАРТНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ ПЕРСОНАЛУ	94
Теорло Н. А. МІКСМАРКЕТИНГ ЯК ОДИНА З СУЧАСНИХ СИСТЕМ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	97
Харун О. А. ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	100
Шевченко В. А. ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ	103

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

Tubaltseva S. A., Hurchenkov O. P.
COMPETENCE AS AN IMPORTANT COMPONENT OF HUMAN CAPITAL..... 106

Цимбалюк С. О.
ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ТРУДОВОЇ АКТИВНОСТІ
НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ 108

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN NEW TERMS OF ECONOMIC MANAGEMENT

Kucher O. V., Pokotylska N. V.
MARKETING IN THE ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 111

Мосійчук І. В.
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ 113

Ольховська А. Б.
ОЦІНКА СИЛИ HR-БРЕНДА СТЕЙКХОЛДЕРІВ
ФАРМАЦЕВТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ 115

Калініченко О. О., Пойта І. О.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 117

Пономаренко Т. В.
КАУЗАЛЬНА ЛОГІКА ПРИРОДИ
ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 119

Радченко О. О.
СТРАТЕГІЇ ТА РИНКОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ 122

Рожук Я. В.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНСЬКІЙ СФЕРІ ПОСЛУГ
З УРАХУВАННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ 125

Khaustova K. M.
ASSESSMENT OF ADAPTIVE ABILITY OF INNOVATION POTENTIAL
WITHIN THE CONTEXT OF THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISE 127

Ширяєва Н. Ю.
ПРОБЛЕМАТИКА І ЗАВДАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ
ТА МАРКЕТИНГУ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ 130

CROSS-BORDER COOPERATION, DECENTRALIZATION AND REGIONAL ECONOMICS

Zelic V. V.
THE NATURE AND MODELS OF CROSS-BORDER COOPERATION
AND ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEXT
OF EUROPEAN INTEGRATION 133

Dubnytskyi V. I., Lurie K. V.
DECENTRALIZATION PROCESS AIMED AT REGIONAL DEVELOPMENT:
ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF RESTRUCTURING 136

Федулова С. О.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
РЕГІОНАЛЬНИМИ СИСТЕМАМИ 138

Шкляр В. В. МІЖНАРОДНІ КЛАСТЕРИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	140
---	-----

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

Marek Michalski ENVIRONMENTAL ECONOMICS OF NUCLEAR POWER DEVELOPMENT	143
--	-----

Садченко Е. В. ТРАНСАКЦІЙ УПРАВЛЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКИМ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРИМОРСКИХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ	146
--	-----

Сатбаева Г. С. РЕКРЕАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ.....	148
--	-----

Kotina H. M., Stepura M. M. FISCAL INSTRUMENTS FOR ENVIRONMENTAL RISKS PREVENTING	150
---	-----

Suhina O. M. RENTAL PAYMENT FOR USE OF ASSIMILATIVE SERVICES OF ECOSYSTEMS AS PERSPECTIVE ALTERNATIVE TO THE ENVIRONMENTAL TAX.....	155
---	-----

Khvesyuk M. A., Shubalyi A. M. FORMATION MECHANISM OF TRANSFORMATION OF THE SYSTEM OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC RELATIONS IN THE FORESTRY SECTOR.....	158
--	-----

DEMOGRAPHY, SOCIAL ECONOMY AND SOCIAL POLICY

Руденко О. М. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	160
---	-----

Salo I. V. THE IMPACT OF STATE SOCIAL POLICIES ON REDUCING INEQUALITIES OF SOCIETY	162
---	-----

Смутчак З. В., Ситник О. Ю. РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЗАСТОСУВАННЯ НОВІТНІХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ.....	165
--	-----

Шерстюк О. О. ЗВІТНІСТЬ ПРО КОРПОРАТИВНУ СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ.....	167
--	-----

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL PECULIARITIES AND WORLD TRENDS

Максименко І. Я., Черевко П. Б. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	169
---	-----

Макурін А. А. ПРИРОДООХОРОННИЙ ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВУГЛЕВИДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	171
---	-----

Бутенко В. В., Водяник Д. В., Нагорний В. С. СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....	174
---	-----

Піхняк Т. А., Лиситчук В. О. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА П(С)БО 15 «ДОХІД» ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ ОБЛІКУ, ЗВІТНОСТІ.....	177
Погорелов Ю. С., Дубовая В. В. ЕКОНОМІЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ВИТРАТ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ	180
Старостенко Г. Г. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА УМОВ ВИКОРИСТАННЯ МСФЗ	182
Тирінов А. В. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ПРИЗНАЧЕНА ДЛЯ ПРОДАЖУ ТА ДО ПОГАШЕННЯ: ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗПОДІЛУ В ОБЛІКУ.....	185
Tomilova N. O. METHODICAL PROVISION OF THE QUALITY SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCE.....	187
Khomovyi S. M., Khomovij M. M. QUALITY OF PRODUCT OF WORKERS OF BOOK-KEEPING AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES	189
Шерстюк О. Л. АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	192
FINANCES, INSURANCE AND STOCK MARKET: DIVERSIFICATION OF STRATEGIC PORTFOLIO	
Науменкова С. В., Міщенко В. І. ВИКОРИСТАННЯ ПОХІДНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЦІНОВУ ДИНАМІКУ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ	195
Неизвестная Е. В. ПУТИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКОВ: ОПЫТ УКРАИНЫ.....	197
Нужненко О. В. РЕАЛІЗАЦІЯ АКТИВІВ НЕЖИТТЄЗДАТНИХ БАНКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	200
Oliynik G. I. IMPACTS ON INSURANCE COMPANIES	202
Petrushka O. V. DEVELOPMENT OF MULTICOMPONENT PENSION SYSTEMS AS A MEAN OF PROTECTION OF CITIZENS IN OLD AGE	204
Ползікова Г. В. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	206
Prykaziuk N. V. EXTERNAL FINANCIAL ENVIRONMENT OF INSURANCE SYSTEM.....	208
Prokofjewa O. W. ENTWICKLUNGSPERSPEKTIVEN DES MARKETS DER RÜCKVERSICHERUNG IN DER UKRAINE	211
Рудь І. Ю., Данік Н. В. ІНФРАСТРУКТУРА ФОНДОВОГО РИНКУ	213

Сергеева О. С. СИСТЕМНО-ПРОЦЕСНА МОДЕЛЬ ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ БАНКІВ	216
Сіліна І. В., Оглобліна В. О. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	219
Танчак Я. А. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ УКРАЇНИ	221
Ткачик Ф. П., Гуцул І. А. СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	224
Черняєва О. В., Усик О. Є. СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	227
Shuliuk B. S. THE NEED TO REFORM BUDGET MANAGEMENT UNDER THE CONDITIONS OF UNSTABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE	229
Yukhumenko V. M. THE REVIEW OF SWISS SOLVENCY TEST CONCEPT	232
Яхьяева А. Ю. ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОЧНОСТИ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ АЗЕРБАЙДЖАНА В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ.....	234
MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGY IN ECONOMICS	
Литвин З. Б., Штефан Б. М. БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ.....	237
Макулова А. Т., Чалгынбаева Г. К. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ВВОЗА ЛЕСНЫХ ТОВАРОВ В КАЗАХСТАН	240
Панахалиева М. О. ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЛИЯНИЙ.....	243
Помазков М. В. ЛОГІСТИЧНИЙ МЕХАНІЗМ ВИЗНАЧЕННЯ РЕСУРСУ ВЕЛИКОВАНТАЖНИХ АВТОСАМОСКИДІВ В УМОВАХ ЦИКЛОВОЇ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	246
Семчук Ж. В. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ РЕГІОНАЛЬНИХ СТРУКТУР ЩОДО ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПІДВИЩЕНОГО РИЗИКУ	249
Sidorova M. G., Gorlova O. V. THE INFORMATION TECHNOLOGY OF CLUSTER ANALYSIS OF STATISTICAL DATA IN ECONOMIC RESEARCH.....	251

KNOWLEDGE MANAGEMENT

Кучмесев О. О.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ
РОЗВИТКУ ВИПУСКНОЇ КАФЕДРИ 253

Rudenko M. V.

THE PROBLEMS OF FORMATION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT
SYSTEM IN UKRAINIAN ENTERPRISES 255

Сікорська Л. О., Андрущенко Н. О.

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК СКЛАДОВОЮ ПОТЕНЦІАЛУ
СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА 257

Товканець О. С.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ
В ГАЛУЗІ ОСВІТИ У МІЖНАРОДНІЙ ВЗАЄМОДІЇ 259

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

П'ясецька-Устич С. В., к.е.н., доцент,
Ужгородський національний університет
м. Ужгород, Україна

КОРУПЦІЙНО-ТІНЬОВІ ВІДНОСИНИ І ПОЛІТИЧНІ ЕЛІТИ В УКРАЇНІ

Соціально-економічний розвиток України в значній мірі залежить від економічної політики, яку проводить уряд, що є невід'ємною складовою політичного курсу керівництва країни. При цьому в якості основних політичних детермінант економічного зростання можна відмітити обсяг державних витрат, стабільність політичного режиму, його демократичність, масштаби корупції в державному апараті, рівень військових витрат, залежність від міжнародної допомоги.

Значний вплив на розвиток України в цілому мають сучасні політичні еліти: державні та регіональні. Сам термін «еліта» походить від французького слова «elite» – що означає «кращий», «обраний», «обране коло людей». В політології елітою називають осіб, які отримали найвищий індекс в галузі своєї діяльності. Рівнозначні поняття – «керівна верхівка», «керівні верстви», «керівне коло». Звичайно, у сучасному світі існують природні та соціальні відмінності між людьми, які обумовлюють їх неоднакові здібності до керівництва і впливу на політичні та суспільні процеси, і це дає підстави для аналізу питання про політичну еліту як носія найбільш яскраво виражених політико-управлінських якостей. Економічна компонента визначається наступними детермінантами:

- психологічною і соціальною нерівністю людей, їх неоднаковими здібностями, можливостями і бажанням приймати участь у політиці;
- законом розподілу праці, який вимагає професійного зайняття діяльністю управлінською працею як умовою її ефективності;
- високою суспільною значимістю управлінської праці та її відповідного стимулювання;
- широкими можливостями використання управлінської діяльності для одержання різноманітних соціальних та економічних привілеїв, оскільки управлінська праця пов'язана з розподілом цінностей і ресурсів [6].

Сьогодні очевидно, що значне розширення сфери тіньової економіки веде не до цивілізованого ринку і демократії, а до встановлення корпоративно-бюрократичного кланового правління, яке може бути тривалим і навіть забезпечує певну соціальну стабільність. Проблемою України є очевидно кримінальне, замішане на тіньовій діяльності, забарвлення сформованих кланів [1].

Світова статистика свідчить, що між корупцією і конкурентоспроможністю підприємств існує дуже тісний взаємозв'язок: чим вищий рівень корупції, тим нижча конкурентоспроможність. У світі не існує країни з високим рівнем корупції і одночасно з високим рівнем конкурентоспроможності економіки. Дослідження демонструють негативний вплив корупції на економічне зростання, нагромадження, розподіл доходів і боротьбу з бідністю. Можливості виходу країни з економічної кризи та модернізації економіки значно зменшуються [2].

Отже, корупція – це особлива форма економічних відносин, які розвиваються в суспільстві шляхом отримання одним суб'єктом статусної ренти (обумовленої наявністю дискреційних повноважень) в формі одержання будь-якої винагороди за дії

або бездіяльність, які призводять до отримання матеріальної або нематеріальної вигоди іншим суб'єктом.

Найбільш загрозливих масштабів корупція досягає у тому випадку, коли це супроводжується низьким рівнем державного і суспільного контролю.

Отже, корупція – це економічні відносини, які виникають в результаті незбалансованої реалізації економічних інтересів суб'єктів, при яких один з них, використовуючи своє становище у вигляді потенційної статусної ренти, змушує іншого до передачі йому всієї або частини матеріальної або нематеріальної вигоди.

Статусна рента – це додатковий дохід (по відношенню до офіційної винагороди) суб'єкта, обумовлений проявом потенційної незбалансованості інтересів і використанням неправомірних механізмів їх вирівнювання, який відображає недосконалість соціально-економічних механізмів, які регулюють життєдіяльність суспільства, та інституційного забезпечення господарської діяльності.

Корупція в усі часи була, є і буде основним джерелом і гарантом криміналізації суспільного життя та його деградації. Не випадково у зв'язку з цим древні римляни надавали цьому поняттю таке велике значення, розкриваючи логічно обумовлений зв'язок явищ: «підкуп – псування – занепад». Він є прямим наслідком обмеження економічних свобод. Будь-які адміністративні бар'єри долаються хабарами: чим вищий бар'єр, тим більше хабарів і чиновників, які їх беруть.

В Україні корупція, як показують дослідження, набула системного характеру і стала самостійною політичною силою. Для неї зараз характерними є такі риси:

- а) державна політика прямо диктується приватними інтересами осіб, які знаходяться у владі, біля влади, або здатні впливати на владу;
- б) додаткові та тіньові доходи складають основу і необхідну частину доходу чиновників;
- в) корупційна поведінка стала нормою економічної і правової культури;
- г) виконавча влада активно використовує «тіньові» форми мобілізації доходів і стимулювання [7].

Істотне зростання тіньової економіки почалося в 2013 році, подальше збільшення тіньового сектора пов'язано з ціновими і девальваційними шоками, а також ескалацією військового конфлікту.

Корупція перетворилася на системоутворюючий фактор в процесі зрощування функцій приватного бізнесу і державного управління. Та обставина, що в корупції приймають участь і влада, і бізнес, перетворюють антикорупційну боротьбу у виключно складний напрям державної політики.

Алгоритм успішної протидії з боку держави і суспільства корупції та тіньовим економічним відносинам:

- 1) легітимна еліта суспільства і держави;
- 2) ідеали і моральні установки, адекватні стану суспільства і його прогресивному розвитку, повинні насаджуватися у суспільну свідомість;
- 3) оздоровлення прозорих відносин суспільства, в тому числі у сфері економіки, надання їм потужного імпульсу стійкого прогресивного розвитку;
- 4) реформування нормативно-правової бази держави під кутом зору приведення її у відповідність з ідеалами та моральними установками, з одного боку, і реальними життєвими, в тому числі економічними, з іншого;
- 5) ослаблення тіньової сфери суспільства, тіньової сфери економіки;
- 6) ослаблення тіньових еліт і тіньових центрів влади;
- 7) ліквідація коренів тіньових і кримінальних сфер життєдіяльності суспільства, в тому числі і економічної [4; 5].

Трансформаційні процеси, які відбуваються в українському суспільстві, формують нову політичну і соціально-економічну реальність. Без аналізу української політичної еліти неможливо виявити причини і наслідки існуючих в країні проблем, а також можливості та варіанти їх вирішення.

В українській економіці гальмом розвитку стали олігархи, які за роки незалежності монополізували головні галузі та взяли під свій контроль механізм державної влади [3]. Для того, щоб зберегти українську незалежність, вирішити питання «бути чи не бути» Україні, «необхідно зламати неофеодальну політико-економічну модель, демонтувати механізм, що збагачує невелике коло олігархів та корумпованої бюрократії, які фактично приватизували державу і потрошать її, наче м'ястик коров'ячу тушу» [8].

Система корупційно-тіньових відносин в умовах панування олігархічних структур, які впливають на політичну еліту, є головною перешкодою на шляху реалізації реформ, спрямованих на модернізацію української економіки та прогресивних змін у суспільстві.

Література:

1. Пустовійт Р.Ф. Інституціональні фактори клептократичної економіки / Економіка України. – 2015. – № 12. – С. 26-38.
2. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство: Причины, следствия, реформы / Роуз-Аккерман С.М.: Логос, 2003 – 356 с.
3. Савельев Є.В., Куриляк В.Є. Пріоритети у реформуванні української економіки. / Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 79-89.
4. Сото де Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М.: Catallaxy, 1995. – 249 с.
5. Alatas S.H. Corruption: its Nature, Causes and Consequences. Aldershot: Avebury, 1990. Ch. 1.
6. Pylypenko V., Privalov Y. The Political Elite of Ukraine: Historical and Sociological Analysis. – Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2016. – № 3. – С. 171–190.
7. www.transparency.org. або www.ti-ukraine.org
8. Виступ Президента України на прес-конференції «Стратегія-2020» – <http://www.president.gov.ua/news/vistup-prezidenta-ukrayini-na-pres-konferenciyi-strategiya-2-33757>

Ряба О. І., к.е.н., доцент,
*Національний університет водного господарства
та природокористування
м. Рівне, Україна*

ПЕРЕЧИТУЮЧИ СМІТА

Минуло 240 років з часу опублікування у 1776 році найвідомішої наукової праці Адама Сміта «Дослідження про природу та причини багатства народів» («The Wealth of Nations, The Nature and Causes of the Wealth of Nations»). Світ сприйняв книгу із захопленням, ще за життя автора вона була перевидана п'ять разів і видана практично всіма європейськими мовами.

«На жаль, час змінює значення книг. Історія іде далі в глибину майбутнього, втрачаючи дорогою книги, та заново відкриваючи на своєму шляху книги минулого і ось уже діти противників Сміта його прославляють, нащадки його прихильників насміхаються над ним майже з презирством» [1, с. 61].

Сміту не раз дорікали, що він багатьох економічних проблем не побачив і не розкрив, підняв питання на які сам не дав чіткої однозначної відповіді. І взагалі, не варто його зображувати засновником політичної економії.

Чому, не зважаючи на доводи критиків, за А.Смітом зберігається «почесне звання батька політичної економії» пояснив всесвітньо відомий економіст з України М.І. Туган-Барановський у праці «Нариси з новітньої історії політичної економії», яка вийшла у 1903 році. Він пише: «до Сміта була, з одного боку, економічна практика,

позбавлена серйозної теоретичної основи (меркантилізм), з – іншого – економічна теорія, позбавлена дійсної практики (вчення фізіократів). Лише в системі Сміта економічна теорія та практика вступили у той тісний зв'язок та утворили одне гармонійне наукове ціле» [2, с. VI]. Економічна система, розроблена А. Смітом «теоретичний каркас з усіх сторін оточений повнокровною емпіричною плоттю» зазначає наш сучасник Автономов В. [3].

Книга А.Сміта написана в середині 18 століття. Це був час, коли промисловість перебувала ще на мануфактурній стадії, тривав процес первісного нагромадження капіталу, ще не була здійснена промислова революція, а Джеймс Уатт працював над створенням парового двигуна в лабораторії університету Глазго. І тому неприємно дивує зневажлива зверхність, з якою через призму здобутих суспільством досвіду і знань, з висоти розвинутого капіталістичного суспільства пред'являються претензії до учених попередніх поколінь. Адам Сміт не був провидцем, екстрасенсом. Він був вченим, який бачив і відчував економічні зміни, прагнув описати і пояснити сучасне йому суспільство, його суть, основи розвитку і процвітання. Звідси, напевно і назва «Дослідження про природу та причини добробуту (багатства) націй».

Адам Сміт підняв питання, актуальність яких з кожним роком не лише не зменшується, а, навпаки, зростає. В творінні А. Сміта, як в зародку, сконцентровано стільки суперечливих, неоднозначних трактувань, що вони впродовж більш як дві сотні років продовжують бути джерелом жарких наукових дискусій і розділили економічну науку на два непримиренні напрямки: політекономію праці та «економікс».

Досліджуючи суть та причини багатства нації А.Сміт приходять до висновку, що джерелом багатства країни в цілому є праця. Продуктивність праці збільшує багатство, розподіл праці та кооперація праці підвищують продуктивність праці і тим самим збільшують багатство. Свій науковий аналіз А.Сміт переніс із торгівлі у виробництво, включивши у нього крім сільського господарства промисловість.

Великий супротив і несприйняття викликало учення Сміта про продуктивну та непродуктивну працю. Продуктивною він назвав працю, яка збільшує вартість продукту. Праця ж деяких верств населення, таких як правителя з усіма його чиновниками, священників, юристів, музикантів, письменників та ін., на думку А. Сміта, є непродуктивною. Непродуктивна праця є корисною для суспільства, але ж вона не створює ніякої вартості. Однак усі «продуктивні та непродуктивні працівники і ті, що зовсім не працюють, однаково утримуються всі за рахунок річного продукту землі та праці країни» [4, с. 203]. Думається, що економічні проблеми, які виникли в сучасному постіндустріальному світі, в значній мірі пов'язані саме з недооцінкою матеріального (продуктивного) виробництва і переміщенням економічної активності трудових ресурсів із виробничої сфери у сферу обігу та послуг.

Впродовж десятиліть у багатьох учення Адама Сміта і саме його ім'я асоціюється з «невидимою рукою ринку» та державою, що виконує роль нічного сторожа. Однак не все так просто з ученням відомого шотландця. В сучасному світі, «розійшлись оцінки його трактувань втручання чи невтручання держави в економічні процеси» [1, с. 61]. Американський економіст, лауреат Нобелівської премії Пол Самуельсон в книзі «Економіка», яка була опублікована у 1948 році писав, що навіть в його студентські роки «ніхто чітко не знав, як довести (або хоча би правильно викласти) саму суть доктрини Сміта про «невидиму руку»» [5, с. 369].

Амартія Сен, який отримав у 1998 р. Нобелівську премію за вклад в економіку добробуту зазначає, що «багато хто хоче бачити в Сміті лише гуру ринкової економіки – людину однієї ідеї, котра пропагує лише досконалість та самодостатність ринку. Таке спрощене сприйняття ідей Сміта, звичайно далеке від того, що класик у дійсності стверджував» [6].

Словосполучення «невидима рука» з'являється в тексті «Багатства народів» один раз аж у другому розділі четвертої книги, і сам Адам Сміт не назвав, кому належить ця рука [4, с. 277].

Аналізуючи стан і розвиток тогочасної економіки, Сміт писав про природну свободу. Поряд з цим, Сміт чітко сформулював основні обов'язки держави. «Першим обов'язком правителя є захист суспільства від насильства й посягань з боку інших незалежних суспільств» [4, с. 427]. Мова іде про оборону країни, утримання армії.

Другий обов'язок – «установлення точного відправлення правосуддя». Тобто мова іде про «захист, наскільки це можливо, кожного члена суспільства від несправедливості та утисків його з боку інших членів суспільства» [4, с. 437].

Сміт чітко формулює ще один обов'язок держави, який полягає у заснуванні та утриманні суспільних установ та громадських робіт, що є надзвичайно корисними для суспільства в цілому. Окремі особи цим не будуть займатись, оскільки прибутки не покривають витрати [4, с. 444]. Це означає, що, по-перше, держава має взяти на себе освіту дітей і дорослих. По-друге, держава має здійснювати господарську діяльність, яка полягає у будівництві хороших доріг, мостів, судноплавних каналів, гаваней та ін.

Ми розглянули обов'язки держави, які чітко були сформульовані Смітом. Окрім цього, в праці Сміта явно простежується позитивне відношення до втручання держави в економіку в якості регулятора. Держава має приймати закони направлені на усунення монополії корпорацій, тому що монополістичні привілеї не сприяють зростанню багатства суспільства [4, с. 43-44].

В іншому місці, уже стосовно фінансової сфери, А.Сміт пише: «прояви природної свободи небагатьох окремих осіб, які можуть наражати на небезпеку благополуччя всього суспільства, обмежуються і мають обмежуватись законами усіх урядів, як найбільш вільних, так і найдеспотичніших. Зобов'язання зводити брандмауери між будинками, аби відвернути пожежу, є порушення природної свободи цілком такого самого характеру, як і регулювання банківських операцій» [4, с. 199].

То хто ж правий і в чому дійсно суть ідей Адама Сміта? Щоб дати відповідь на це питання потрібно повернутися до першоджерел і самим перечитати «Дослідження про природу та причини багатства націй», а не коментарі та роз'яснення до нього.

Література:

1. Абрамов М.А. Два Адама: Классики политической мысли / М.А. Абрамов – М.: ИФ РАН, 2008. – 195 с.
2. Туган-Барановский М.И. Очерки из новейшей истории политической экономии / Туган-Барановский М.И. – С.-Пб.: Издание журнала «Мир божий», 1903. – 434 с.
3. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eklit.narod.ru/avto001.htm#ch1>
4. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Сміт А. – К.: Port-Royal, 2001. – 253 с.
5. Самуэльсон Пол А. Экономикс: Учебник / Пол А. Самуэльсон – Севастополь: Ахтиал, 1995. – 384 с.
6. Сен А. Адам Смит и современность – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://institutions.com/theories/2049-adam-smit-i-sovremennost.html>

Рябинина Л. Н., д.э.н., профессор,
Одесский национальный экономический университет
г. Одесса, Украина

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК – КАК РЕГУЛЯТОР ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТРАНЕ

После демонетизации золота эмиссия современных денег приобрела кредитный характер, так как они являются долговыми обязательствами выпустившего их банка и коренным образом отличаются от банкнот, канувших в Лету вместе с

демонетизированным золотом. Эти отличия заключаются в том, что хоть банкноты и были долговыми обязательствами эмитента, однако, они по выражению К. Маркса, были, прежде всего, полноправными представителями золота, стоимости и денег и потому были векселем на банкира, выпустившим их и «...по которому предъявитель в любое время может получить деньги...» [1, т. III, с. 444, выделено Л. Р.], т.е. золото, бывшее Деньгами. Понятно, что после демонетизации золота современные денежные билеты, утратившие связь с золотом, представляют собой только долговые обязательства эмитента, собственная стоимость которых столь мала (в сравнении с их номинальным), что ею можно пренебречь, считая, что денежные билеты современных денег собственной стоимости не имеют. При таких условиях денежные билеты современных денег имеют только покупательную способность (ценность), позволяющую им выражать товарные цены, а не стоимость товаров и услуг. Изложенное дает ключ к пониманию того, что денежные билеты современных денег никоим образом нельзя относить к банкнотам, покупательная способность которых обеспечивалась золотом (хотя сами по себе банкноты, также как и денежные билеты современных денег, практически не имели собственной стоимости, а только представляли стоимость золотых монет), что подробно изложено автором в [2]. Уместно отметить, что на покупательную способность современных денег влияет целый ряд факторов экономического и политического характера, поэтому поддержание ценовой стабильности национальных денег приобретает особую актуальность и значимость в каждой стране. Вместе с тем, решающее влияние в поддержании ценовой стабильности в стране имеет уровень ее экономического развития (динамика делового цикла и уровень реального ВВП, рис. 1).

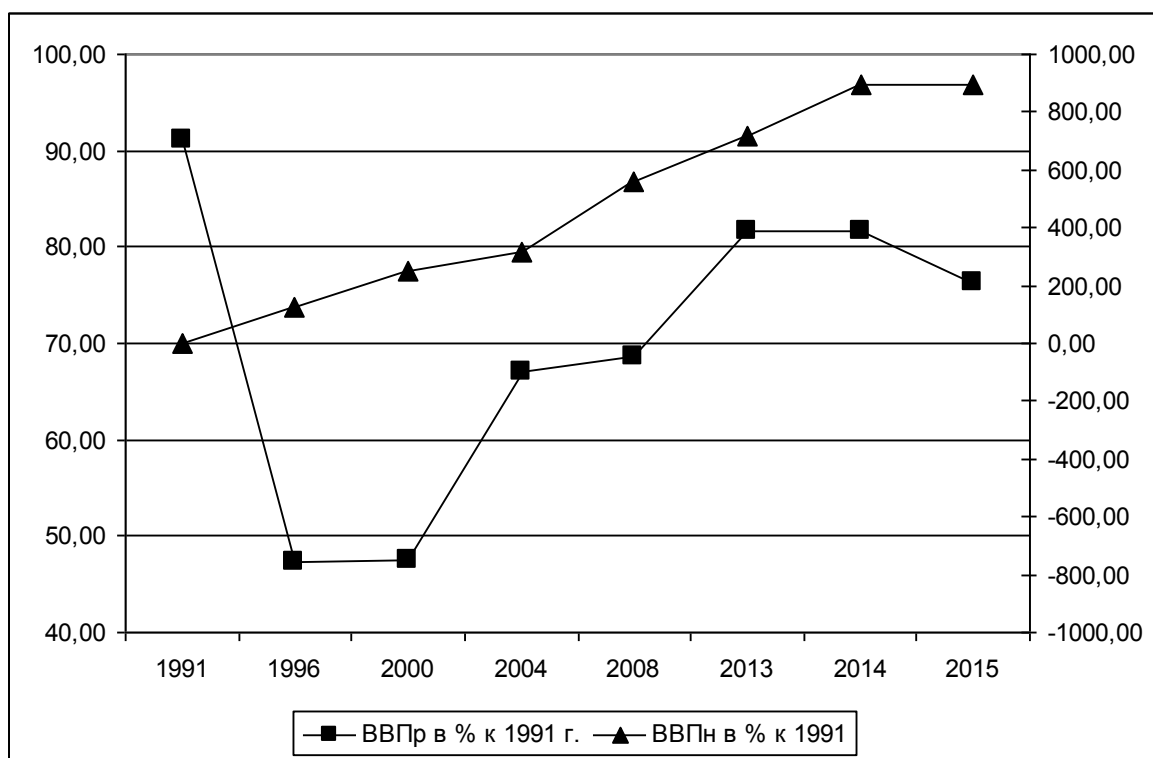


Рис. 1. Динамика реального и номинального ВВП независимой Украины в 1991-2015 гг. (в % к 1991 г.)

Рассчитано и построено автором по данным [3]

Как видно на рис. 1, деловой цикл в Украине за 25 лет становления ее независимости еще не закончен. К тому же, реальный ВВП, начав свое расширение после депрессии 1996-1999 гг., вновь стал снижаться с 2013 г., в то время как номинальный ВВП за все годы независимости страны практически непрерывно возрастал, свидетельствуя о непрерывном росте цен в стране, т.е. об инфляции

уровень которой к 1996 г. достиг 4,2 млн. % [4, с. 151], а к 2016 г. достиг более 129 млн. % (расчет автора). Это позволяет сделать вывод о том, что центральный банк страны – Национальный банк Украины, как агент правительства в денежно-кредитных отношениях и потому их Регулятор, одной из главнейших функций которого является поддержания ценовой стабильности в стране (5, ст. 6), не смог справиться с инфляцией как в условиях падения объемов реального производства (1991-1998 гг.), так и в условиях его роста (1999-2013 гг.). Вместе с тем, будучи Регулятором денежно-кредитных отношений в стране, центральный банк располагает набором инструментов денежно-кредитного регулирования как прямого, так и косвенного воздействия, как на денежную массу, так и национальный доход. Среди таких инструментов заслуживает внимания норма обязательного резервирования, определяющая не только величину денежного мультипликатора, непосредственно влияющего на потенциальную возможность банков множить денежную массу, но и способность банков к кредитованию (табл. 1).

Таблица 1

Норма обязательного резервирования, установленная НБУ по вкладам в национальной валюте в 1995-2015 гг., (по данным на конец года)

Показатели	1995	2005	2007	2008	2009	2012	2014	2015
Норма обязательного резервирования, %	15	6,5	0,75	0	0	0	0	4,75
Нормативный денежный мультипликатор (1/Ноб.рез.,раз)	6,67	15,4	133,3	∞	∞	∞	∞	2,1
Фактический денежный мультипликатор (МЗ/ДКБ, раз)	1,93	2,34	2,79	2,76	2,5	2,92	2,84	2,95

Рассчитано по данным [3], за исключением фактического мультипликатора 2012-2015 гг., рассчитанного с учетом ДКБ по данным [6]

Как видно из данных табл. 1, коммерческие банки в исследуемом периоде не придерживались предоставленной им Регулятором потенциальной возможности множить денежную массу. При этом фактически к началу 2007 г. (в котором НБУ значительно расширил потенциальную способность банков к кредитованию, установив норму обязательных резервов на уровне 0,75%) банки осторожничали с расширением денежного предложения, ограничивая и предупреждая свои риски и увеличивая денежную массу не более, чем в 2-2,3 раза (в сравнении с денежной базой). Однако, начиная с 2007 г. и, в особенности, с конца 2008 г. и вплоть до конца 2014 г., норма обязательных резервов в национальной валюте была установлена Регулятором на нулевом уровне. Это означало предоставление банкам неограниченной возможности к кредитованию и использованию без всяких ограничений созданного ими же ссудного капитала. Соответственно, значения фактического мультипликатора в этот период возрасли почти до 3 (2,95 раз), означая, тем самым, что банки стали интенсивно множить денежную массу, активно увеличивая свои риски одновременно с увеличением объемов выдаваемых ссуд (табл. 2).

Как видно из данных табл. 2, превышение объемов выданных банками ссуд над объемами денежной массы началось уже с докризисного 2007 года, усилившись с конца 2008 г. вплоть до начала 2015 г., создавая и расширяя, при этом, кредитную экспансию в стране, ухудшающую ликвидность банков и создающую банковскую инфляцию. При этом банки, направляя выдаваемые ссуды на текущие счета своих клиентов, создавали и мнимые вклады, масса которых одновременно с кредитной

экспансией создавала банкам немалые риски, серьезно ухудшающие их ликвидность. К тому же банки предоставляли ссуды и сверх имеющихся у них ресурсов, в связи с чем объем выданных банками ссуд к началу 2016 года непрерывно превышал денежную массу в стране, в то время как реальный ВВП, начиная с 2013 г., непрерывно снижался (см. рис. 1). В результате почти 70 банков в Украине с 2008 г. по 2015 г. (включительно) обанкротились, не говоря уже о банках, находящихся в настоящее время на стадии ликвидации, а банковская система в целом понесла колоссальные убытки, составившие в 2014 г. 53 млрд. грн., а в 2015 г. – 66,6 млрд. грн., что все вместе взятое, в конечном итоге, способствовало неудержимому росту инфляции (вместо ценовой стабильности в стране).

Таблица 2

**Объемы ссуд и денежной массы (М3) Украины в 1996-2015 гг.
(по данным на конец года, млрд. грн.) [3; 7]**

Показатели	1996	1998	2004	2007	2008	2009	2012	2014	2015
Выданные ссуды	5,4	8,9	88,6	426,9	734,0	723,3	815,1	1020,7	1005,0
Денежная масса (М3)	9,4	15,4	125,8	396,2	515,7	487,3	773,2	956,7	994,1

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что Регулятор денежно-кредитных отношений в стране – НБУ не смог только своими силами (без участия правительства в развитии производства) поддерживать такой уровень денежно-кредитных отношений, который способствовал бы росту социально-экономического развития страны и эта проблема требует своего теоретического и практического решения.

Литература:

1. Маркс К. Капитал, т. III – М.: Издательство политической литературы, 1970. – 1033 с.
2. Рябинина Л.Н «Проблемы использования теории современных денег-нетовар на практике» // American scientific journal, 2016, № 5. – С. 119-127.
3. Официальный сайт Национального банка Украины.
4. Ющенко В. Деньги: развитие спроса и предложения в Украине / В. Ющенко, В. Лисицкий – К.: Скарбы, 2000. – 336 с.
5. Закон Украины «Про Національний банк України» от 20.05.99, № 679-XIV, с изменениями и дополнениями по состоянию на 1.01.2016 г.
6. Украина: перспективы развития 2012-2015 гг. Прогноз макроэкономических показателей на 2012-2015 гг. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kreditprombank.com/upload/content/512/consensus2012november.pdf>
7. Показатели деятельности банковской системы Украины // Вестник Национального банка Украины, 2008, № 3. – С. 88-89.

Tsybulska E. I., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Kharkov University of Humanities «People's Ukrainian Academy»
Kharkov, Ukraine

IMPACT ASSESSMENT OF STRUCTURAL PROPERTIES OF ECONOMIC SYSTEMS ON INSTITUTIONAL CHANGES OF COUNTRIES WITH ECONOMIES IN TRANSITION

The success of processes of adaptation of economic systems during an era of globalization consists in search of institutional strategy of market transformations. And it should be noted the fact that different economic systems cannot use on a template the same institutional strategy as in each economic system there were national original conditions which according to the logic of things will exert impact on the course and results of institutional changes. Original conditions are determined by structural properties of economic and political system. If influence of original political conditions on institutional changes is studied and discussed in literature quite widely, then influence of original economic conditions is not studied at all. In this plan attempt of an assessment of De Melo of importance of original conditions in determination of options of a political policy and channels by means of which original conditions influence a political policy, inflation and economic growth of social and economic system is interesting. As a result of research he has come to a conclusion that institutional changes depend on original conditions, change of a political situation [1].

In scientific literature at the present stage the essential gap in an impact assessment of structural properties of the economic systems which are in a transformation stage on institutional changes was formed. But failures of many countries with economies in transition in the course of providing national competitiveness require fixed studying of these questions. Attempts of measurement of institutional changes in countries with economies in transition are made by the EBRD, and in a consequence the World Bank. The EBRD in 1994 were the cumulative index of transition processes is developed for the countries which economies are in a transformation stage. This index estimates a promotion measure» the transformed economic system to «modern market economy of the West» on four spheres of economic institutes: development of entrepreneurship; markets and trade; development of financial institutions; reforming of infrastructure [2].

The world Bank in 1996 on the basis of developed indexes has created the cumulative index of liberalization of economy which is based on annual estimates of institutional changes (on the cumulative amount) in three spheres: domestic markets; foreign markets; private sector [1].

Authors have made an attempt of an impact assessment of original conditions of development of an economic system on institutional changes on an example of a number of the countries which economies are in a transformation stage to the market. For research statistical selection of 20 countries which economies after disintegration of socialist camp have appeared in a stage of transition to the market (Albania, Belarus, Bulgaria, Hungary, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Latvia, Lithuania, Moldova, Mongolia, Poland, Russia, Romania, Slovakia, Slovenia, Turkmenistan, Uzbekistan, Ukraine, the Czech Republic, Estonia) has been taken. And transformational processes had absolutely different result after more than 27 years. As it is noted in the Report of the World Economic Forum (WEF) for 2015-2016, the economy of Estonia, Slovenia is at the 3rd stage of transition (innovative); economy of Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Russia – in a condition of transition from the 2nd to the 3rd stage; Albania, Bulgaria, Ukraine at the 2nd stage (effective and moving); Moldova and Kazakhstan in a condition of transition from the 1st to the 2nd stage; the economy of Kyrgyzstan still remains at 1 stage [3].

The initial conditions are taken structural properties of the economic system transition of two types: the transformations of the transformed economy limiting transition to the market both blocking competitiveness («deformations») and being a potential asset in market («upgrade»). The starting point of research has taken the period 1989-1997 when transformational processes in the researched economic systems have begun. The factorial and regression analysis has served as methods of research. «Upgrade» in research is provided by four variables: «quantity of phone lines on 1000 inhabitants»; «the average duration of school training advanced in years»; «the number of TVs on 1000 inhabitants»; «percent of urban population». Statistics are taken from Human Development Report for 1999 [4] «Deformation» are provided by five variables: «monopoly level in the industries»; «a trade share within CMEA»; «duration of existence of central planning advanced in years»; «hidden inflation»; «overpayment in the black market». The statistics is taken according to World Bank for 1996 [1]. The «upgrades» and «deformations» variables have been subjected to the factorial analysis as a result of which two consolidated indexes for each of the researched countries have been received.

The analysis of results allows us to conclude that on initial conditions of development the studied countries form four groups: first group (low «deformation» and high «modernization»): Hungary, Czech Republic, Slovenia, Slovakia and Poland; second group (high «modernization» and high «deformation»): states of Baltic, Russia, Belarus, Ukraine; third group (high «deformation» and low «modernization»): Kazakhstan, Turkmenistan, Kyrgyzstan and Uzbekistan. Moldova and Mongolia approach this group; fourth group (low «deformation» and low «modernization»): Albania, Romania and Bulgaria.

With a research purpose of influence of original conditions on institutional development of countries with economies in transition the regression analysis has been made. The «upgrades» and «deformations» indexes have been used as independent variables for the purpose of forecasting of values of the dependent variables characterizing institutional development

Development of economic institutes in countries with economies in transition rather strongly depends on original conditions. About 80% of deviations in institutional development of the country together are explained by «upgrade» and «deformation». «Upgrade» strongly influences rate of institutional changes while its influence on institutional development indirect. «Deformation» does not influence speed, but exerts rather strong negative impact on institutional changes.

The conducted research gives to the author the opportunity to conclude that the countries with the high upgrades index and low coefficient of «deformation» will carry out institutional transformations on adaptation to market conditions and processes of globalization more in high gear and with the smallest losses and will be more competitive while the «deformed» countries will do it much longer and with smaller scope of changes and to have the low level of national competitiveness.

This conclusion is confirmed by dynamics of levels of competitiveness of the above-mentioned countries for 2001–2016 on the basis of annual Reports of WEF for 2001–2016 [3]. Today the most competitive among the researched countries are Estonia, the Czech Republic, Hungary, Slovenia, Poland, Lithuania, lagging behind – Kyrgyzstan, Belarus, Ukraine, Bulgaria.

At Albania, Poland, the Czech Republic, Hungary the deformations indexes were very low. Achievements of Poland, the Czech Republic and Hungary speak not only the low deformations indexes, but also the high upgrades indexes.

And here with Ukraine the situation is so that the «modernizing» index very low, and «deformation» very high 0,93 – the highest in selection. The economy of Ukraine, in particular its industry has appeared the Soviet economy which is the most strongly integrated into an orbit. So the level of industrial enterprises of allied value in Ukraine in 1990 has constituted 62%, for comparison at Estonia of 35%, Lithuania of 42%, Latvia of 43% [5, p.351]. The strong «deformation» index has had significant effect on process of

transformation of the Ukrainian economy in the direction to the market and it has affected the level of its national competitiveness and quality of institutional changes further.

In this way The post-socialist countries with the high upgrades index and low coefficient of «deformation» will carry out institutional transformations on adaptation to the market more in high gear and with the smallest losses while the «deformed» countries, such as Ukraine, will do it much longer and with smaller scope of changes.

The industry of Ukraine has appeared the Soviet economy which is the most strongly integrated into an orbit against other post-socialist countries. Consequences of structural deformation of economy of Ukraine have significant effect on productivity of processes of its transformation and adaptation to market conditions that in turn influences the level of its national competitiveness and quality of institutional changes further.

References:

1. De Melo, Martha, C. Denizer, A. Gelb and S. Tenev. Circumstance and Choice: The Role of Initial Conditions and Policies in Transition Economies', Mimeo, Washington, DC: The World Bank, International Finance Corporation. – 1997.
2. EBRD Transition Report 1999 [Electronic resource]. – URL: www.ebrd.com/transitionreport/
3. The Global Competitiveness Report. – World Economic Forum [Electronic resource]. – URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness> – 2001–2016.
4. Human Development Report, 1999. [Electronic resource]. – URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/260/hdr_1999_en_nostats.pdf/
5. Statistical Yearbook of the USSR, 1990 – Moscow: Goskomstat SSSR.

Шерстюкова К. Ю., аспірант,

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕНТНОГО МЕХАНІЗМУ НАДРОКИРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Формування механізму розподілу і перерозподілу природної ренти в надрокористуванні України з часів незалежності пов'язаний з переходом на режим платного користування надрами і запровадженням в 1992 році збору (відрахування) за геологорозвідувальні роботи, який надходив до відповідно сформованого цільового фонду державного бюджету (хоча такий збір, на думку фахівців, не можна у повній мірі вважати рентним). Рента в формі плати за користування надрами для видобування корисних копалин була введена в 1994 році, а з 1997 року і по теперішній час – замість єдиного нормативу плати для всіх видів корисних копалин запроваджено базові нормативи для кожного їх виду, а окремі елементи диференціації враховують деякі якісні параметри корисних копалин. Відсутність індексації призвела до зменшення частки платежів в вартості товарної продукції до 0,1-0,3% й втрати ними регулюючих функцій, що, у свою чергу, зумовило необхідність запровадження нових базових нормативів (відповідно до Закону «Про Державний бюджет України на 2004 рік»), які істотно збільшили надходження коштів і стали більше відповідати масштабам надрокористування [1, с. 218-219]. Якщо в 2003 році платежі за користування надрами для видобування корисних копалин склали 79,21 млн. грн., то в 2004 році – 273,84 млн. грн., 2006 – 556,03, а в 2008 – 1000,4 млн. грн. Але динаміка платежів все ж відставала від динаміки цін на ринку сировини, що призводило до значних втрат державного бюджету [2, с. 39-42].

У 2009-2010 роках науковцями Ради по вивченню продуктивних сил України (нині – Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого

розвитку НАН України») запропонована Концепція реформування системи плати за користування надрами і нормативна база платежів. Пропозиції й конкретні заходи були закладені в основу проекту відповідного розділу Податкового кодексу України (2010 р., далі – ПК) – «Плата за користування надрами», а саме: скасування збору за геологорозвідувальні роботи як окремого виду платежів; встановлення єдиного платежу за користування надрами із метою заміни поточної плати за користування надрами для видобування корисних копалин; диференціація платежів для контролю рентних доходів і реалізації цілей державної політики у сфері надрокористування.

Застосування платежів двох видів було недоцільним як за формою, так і за змістом: адже в обох випадках об'єкт оподаткування й податкова база є тотожними – корисні копалини та обсяг їх видобутку. Формою єдиного платежу став адвалорний тип базових нормативів (відносно одиниці вартості товарної продукції гірничодобувного підприємства) на всі види, а не на низку корисних копалин. Обсяг товарної продукції гірничодобувного підприємства та її вартості як об'єкта й бази оподаткування забезпечує контроль платежів за користування надрами з боку бухгалтерського обліку і можливість здійснення порівняльного міжнародного економічного аналізу. Вирішення проблеми автоматичної індексації податкових надходжень за динамікою цін виробників здійснюється завдяки запровадженню процентних ставок оподаткування. Завдяки цим нововведенням з 2011 року значно зросли надходження коштів від платежів у державний і місцеві бюджети: з 1481,0 млн. грн. в 2010 році, 2684,0 млн. грн. – в 2011, і до 3271,6 млн. грн. – в 2012 році. Остаточна зміна системи платежів (системи ставок плати – абсолютну, потонну замінено відносною, процентною) та об'єднання рентної плати за вивантаження вуглеводнів з платою за користування надрами в один ресурсний платіж пов'язані з продовженням реформаційних перетворень у 2012 році [3, с. 85]. Проте, в даний час є пропозиції здійснити перехід від адвалорного принципу визначення ставок для видобутку природного газу до принципів оподаткування залежно від обсягів видобутку в натуральному вимірі (за грошовими ставками на одиницю видобутого ресурсу). В результаті цих перетворень можна змінити існуючий порядок визначення ренти і вирішити проблему актуалізації операційних затрат та планування затрат на майбутні періоди заздалегідь [4, с. 59].

Українські вчені зазначають деякі суперечності нормативної бази плати за користування надрами, а саме невмотивованість ставок сплати, встановлених ПК України проти їх науково обґрунтованого рівня. Наприклад, надвисокі ставки для одних видів корисних копалин (вогнетривка, хімічна, скляна та фарфорова-фаянсова сировина, а також багатьох корисних копалин місцевого значення) та низькі – для інших (залізні та титанові руди, вугілля тощо). В даний час в Україні ставки у відсотках до вартості складають: для вугілля – 0,75-1,5%, рудних корисних копалин – 5-8%, нерудних, неенергетичних корисних копалин, води – 5%, для вуглеводнів – 11-70% [5]. Окремі науковці та практики мають певну упередженість щодо низького рівня ресурсних рентних платежів як чинника недоотримання державним бюджетом значних фінансових ресурсів від високоприбуткової сфери надрокористування. Але, наприклад, Казахстан як володар і монополіст унікального родовища хромових руд може встановити плату за користування надрами на рівні 17%, але для залізних руд – тільки 3,5%, інакше будуть створені більш сприятливі умови іноземним виробникам на внутрішньому ринку. Це стосується й України. Максимально висока ставка рентної плати в Україні була встановлена на рівні 70% для оподаткування видобування природного газу. В 2014 році Верховна Рада істотно підвищила рентні ставки на вуглеводні, продовження яких відбулося в рамках прийняття держбюджету на 2015 рік. На початку року збільшено ставки на газ, видобутий під час виконання договорів про спільну діяльність (ДСД), поквартально до 60%, 65% та до 70%. Крім того, у березні Верховна Рада підвищила ставки за користування надрами до 70% для газо- і нафтовидобувних компаній зі значною часткою державної власності, зокрема для «Укргазвидобування» і «Укрнафти», з метою залучення до державного бюджету в

2015 році додаткових доходів в розмірі 9,1 млрд. грн., які планувалося скерувати на пряму підтримку домогосподарств з низькими доходами, а також збільшити чисті доходи газовидобувних підприємств з метою подальшого розвитку галузі.

Наслідком ініціативи уряду України щодо внесення змін до ПК стало подальше загострення проблеми визначення ставок оподаткування рентної плати і тенденція зменшення обсягів видобутку, передусім вітчизняного природного газу, через відсутність стимулів для стабілізації та нарощування видобутку корисних копалин. До кінця 2015 року законодавство України зазнало чергових змін щодо величини рентних ставок, які значно зменшилися. Проте, це повністю не вирішило проблеми ефективності рентного механізму і справедливого розподілу і перерозподілу рентних доходів. У той же час планувалося збереження діючої ставки податку на прибуток і додаткової надбавки до податку на прибуток в розмірі 30%, який застосовується в багатьох розвинених країнах світу, зокрема в Нідерландах, Великобританії, Данії, Німеччині, Угорщині та інших. А надровидобувні підприємства України отримують мільйони надприбутки, які так і не потрапляють до державного бюджету.

В цьому контексті необхідною і актуальною є постановка питань про: призначення плати за користування надрами в якості інструменту вилучення зазначених надприбутків; визначення функцій такої плати в загальній системі оподаткування та в механізмі розподілу і перерозподілу рентних доходів. Вітчизняний рентний механізм вимагав реформування відповідно до світової практики з переважно вартісними показниками товарної продукції й показниками прибутковості: бонуси, ренталс, роялті, рентний податок на природні ресурси та інші, тобто як у формі прямого податку на виробництво, так і залежно від дохідності. Основою удосконалення системи платежів за користування надрами має стати рентна методологія, згідно з якою диференціація платежів повинна мобілізувати рентні надприбутки для найголовніших надрокористувачів. У цьому плані необхідно звернути особливу увагу, по-перше, на визначення базового рівня плати за користування надрами; по-друге, на диференціацію цієї плати.

Література:

1. Рентні відносини в системі модернізації національного господарства / За редакцією д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 518 с.
2. Міщенко В.С. Реформування платежів за користування надрами: методологія і практика / В.С. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 38-49.
3. Міщенко В.С. Удосконалення рентного регулювання у надрокористуванні / В.С. Міщенко // Економіка України. – 2013. – № 8(621). – С. 84-96.
4. Логацький В.М. Удосконалення методів визначення ставок оподаткування за користування надрами для видобутку природного газу / В.М. Логацький // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 3. – С. 58-70.
5. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755_VI із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi_bin/laws/main.cgi?nreg=2755_17

Якімцов В. В., к.е.н., доцент кафедри,
Національний лісотехнічний університет України
м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ НЕЛІНІЙНИХ СИСТЕМ З ТОЧКИ ЗОРУ СИНЕРГЕТИКИ

Основним принципом – правилом нелінійності є порушення принципу суперпозиції в деякому явищі (процесі): результат додавання впливів на систему не є додаванням результатів цих впливів. Результати причин не можна додавати. Це

означає, що результат додавання причин не дорівнює сумі результатів причин. Прикладом може бути звичайний борщ, який складається з n -кількості інгредієнтів у той же час не є простою сумою його складових, а є новою якістю цих складових, під впливом термічної обробки цих інгредієнтів.

На нелінійні системи не розповсюджується правило – принцип суперпозиції, коли дія двох факторів на ситуацію викликає (складає) ефект, який не має нічого загального з результатами окремої дії кожного фактору. У нелінійних системах розвиток іде за нелінійними законами, що призводять до багатоваріантності шляхів вибору та альтернатив виходу з стану нестійкості, несталості.

У нелінійних системах процеси, явища, тощо, можуть мати різко пороговий характер, коли при поступовій зміні зовнішніх умов спостерігається стрибкоподібний їх перехід в іншу якість. При цьому старі структури порушуються, а подекуди відбувається їх повна загибель, і переходять до якісно нових структур.

Неврівноважені, відкриті нелінійні системи постійно створюють та підтримують неоднорідність у середовищі. Між середовищем та системою можуть утворюватися будь-які несподівані наслідки, через те, що утворюються відносини позитивного зворотного зв'язку, які ще більше підсилюють відхилення системи від рівноваги.

У процесах аналізу і синтезу складників нелінійних систем, які самоорганізуються, результуючий висновок, відповідь може бути визначена не простим додаванням ефектів кожної складової, а в синергетичний спосіб – узагальнений, синтезуючий вплив як кожної складової окремо так і в більшій мірі їх узагальнюючої дії.

Такий підхід у економічних дослідженнях вкрай необхідний, але на жаль, на даний момент ще не знайшов широкого вжитку навіть у наукових дослідженнях. По суті – це новітній підхід до вивчення економічних процесів, який є дискусійним але вкрай необхідним для сучасного осмислення та узагальнення процесів економічного розвитку суспільства.

Сьогодні, в умовах прискореного й нестабільного розвитку світу та зокрема економічних процесів, синергетика та її методологічний апарат мають, на наш погляд, визначальну роль. Це спроба зрозуміти, описати, розв'язати та спрогнозувати принципи еволюції економічних систем, явищ, процесів, тощо, розкрити причини економічних піднесення та криз.

Переважає більшість макроекономічних моделей, що були побудовані та описані раніше і на сьогодні є аксіомами або близькими до них, для тих чи інших економічних процесів, містять припущення та базуються на постулаті, що економіка – це замкнена система. Однак, це означає, що процеси, які відбуваються у замкнених системах тяжіють до рівноважного стану, згідно другого закону термодинаміки, і з часом відбувається затухання та припиняються. Отже, якщо припустити, що економічні процеси описуються замкненою системою, то логічно, що ці процеси затухання призведуть до граничного їх стану – рівноваги.

Однак, економіка та її процеси є незамкненою системою, яка піддається впливу безлічі зовнішніх та внутрішніх чинників. Доведення того, що економіка є нерівноважною, незамкненою за своєю суттю та природою, наводить професор В. Нусратулін.

Особливості нелінійності складних систем, до яких, на нашу думку, відносимо й економічні, полягають в такому:

- нелінійність породжує збурення, збудження систем (флуктуації) і може їх посилювати чи зменшувати. Наприклад, інвестиції у той чи інший економічний процес, навіть досить незначні збільшення фінансових вливань (обсягу фінансових інвестицій) спричиняють значно більше зростання ВВП;

- нелінійність породжує порогову чутливість до змін. Наприклад, в економіці попит зменшується при збільшенні ціни на продукцію та навпаки;

- нелінійність передбачає несподіваність змін у перебігу процесів у системі, оскільки на неї мають суттєвий вплив багато різноманітних чинників;

– особливістю нелінійності є те, що при певній кількості змін у середовищі може так і не відбутися переходу до нової якості. Вірна і зворотна теза – якісна зміна середовища спричиняє появу нових можливостей – складових системи, що призведе до зміни самої системи.

Неможливість нехтувати впливом на систему як зовнішніх так і внутрішніх умов – особливий принцип методології синергетики, зумовлений незамкненістю (відкритістю) системи.

WORLD ECONOMY AS A MODERN BASE FOR HUMAN DEVELOPMENT

Калініченко О. Ф., к.ю.н., доцент кафедри,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: НОВИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ ЛЮДСТВА

Сьогодні в світі характеризується глобальною трансформацією, що охоплює всі сфери людської життєдіяльності: економічну, екологічну, політичну, соціальну, духовну. Економіка країн світу набуває ознак глобальної. Це, не означає, що національні економіки йдуть в небуття. Їх роль підвищується як виключних гравців на глобальному економічному полі. Конкуруючи з транснаціональними корпораціями, вони стають новими економічними суб'єктами, інтегруються в могутні регіональні угруповання, а національні держави утворюють міждержавні та наддержавні організації та інститути.

Кваліфікаційним характеристикам сучасних моделей міжнародної економіки в своїх дослідженнях приділяють увагу: Білоцерківець В.В., Дахно І.І., Завгородня О.О., Золотарьова О.О., Кирєєв А.П., Лазебний Л.Л., Лебедева В.К., Мельник Л.Г., Рибалкин В.Є., Солонінко К.С., Суєтин А.А., Тарасевич В.М., Трухачов В.І., Фомичов В.І., Швець В.Я., Яковец Ю.В. Незважаючи на значну кількість досліджень економічне середовище постійно еволює [1, с. 3-4].

Дослідники в галузі економіки, соціології й політології пов'язують з глобалізацією принципово новий етап в розвитку людства, що якісно відрізняється від попередніх історичних формацій. Зокрема, в економічному вимірі процес глобалізації узгоджується з переходом від індустріального суспільства до постіндустріального. Якщо так, то стратегії економічного розвитку країн, що знаходяться ще на аграрній або індустріальній стадіях, повинні бути націлені саме на постіндустріальні перспективи. З глобалізацією одні фахівці пов'язують надії на поширення соціального прогресу в масштабах усього людства, а інші виступають з песимістичними прогнозами щодо майбутнього розвитку світового суспільства. Така суперечливість у поглядах на глобалізацію має як об'єктивні, так і суб'єктивні причини. Головною з них є те, що глобалізація як процес суперечлива в своїй основі, має неоднозначні прояви й наслідки. Що ж до суб'єктивних підходів до оцінки глобалізації, то розбіжності ґрунтуються на

відсутності усталеного й чіткого визначення самого поняття цього процесу. Існують вузькі й широкі трактування глобалізації: від обмеження її тільки сферою економіки до поширення на всі прояви людської життєдіяльності.

Глобалізація – це система, що характеризується прискоренням темпів розвитку усіх сфер суспільного життя, – економічної, соціальної, політичної, духовної. В основі глобалізації полягає інтернаціоналізація людської діяльності. При цьому слід зауважити, що глобалізація означає не тільки прискорення розвитку соціально – економічних процесів, але виводить їх на новий якісний рівень. Взаємозалежність між країнами, соціальними спільнотами, ринками, суб'єктами економіки набуває планетарного характеру й становить суцільну систему. Найвиразніше глобалізація проявляється у сфері економіки, тут її вплив найбільш очевидний. Вона охоплює насамперед фінансову сферу, переважно в галузі короткострокових інвестицій та «гарячих грошей». На відміну від національних економік, становлення яких ґрунтується на торговельно-промисловому капіталі, глобалізація формується переважно на фінансовому капіталі. Глобалізація супроводжується легкістю

переміщення капіталу, лібералізацією руху товарів і послуг, безпрецедентно швидкому впровадженню електронних засобів у валютно-кредитну і фінансову діяльність, внаслідок чого здійснення міжнародних операцій з капіталом і валютою набуло нечуваного прискорення наприкінці ХХ століття. Глобалізація створює сприятливе середовище для поширення діяльності транснаціональних корпорацій та банків. Американський професор Пітер Ратленд виокремлює шість ключових, на його думку, ознак глобалізації, чотири з котрих безпосередньо стосуються економічної сфери та технологій [2, с. 16].

Глобальна ера пов'язана з комунікаційними системами – телебаченням, реактивними літаками, супутниками, комп'ютерами, мікросхемами, мобільними телефонами, Інтернетом, контейнерними перевезеннями тощо. Економічна революція. Під нею П. Ратленд розуміє політику економічного зростання, що укладається в парадигму «Вашингтонського консенсусу». Вона включає такі елементи:

- плаваючі обмінні курси;
- пом'якшення торговельних перешкод;
- «зелена революція в сільському господарстві»;
- дешева енергія (зокрема, завдяки атомній енергетиці);
- прискорений розвиток сфери послуг;
- зростання значення транснаціональних корпорацій і заохочення їх випереджаючого розвитку;
- зменшення регулюючої ролі уряду в національній економіці.

Регіоналізація світової економіки. Поряд з глобалізацією міжнародних економічних відносин поширюється утворення регіональних інтеграційних угруповань (ЄС, НАФТА, СНД та ін.), значення яких у світовій економіці зростає.

З інформаційною революцією тісно пов'язана революція технологічна, яка визначається поступом науково-технічного прогресу. Новою технологічною базою й основною технологічною структурою суспільства стає повна комплексна системна автоматизація виробництва, управління, обслуговування, розподілу, транспортування, що базується на електроніці й інформатиці. Суть і особливість цієї повної технологічної бази полягає не тільки в максимально високому рівні автоматизації, а й у тому, що, по-перше, її технологічні структури вже будуть здатні до розвитку само відтворюючих структур за принципами розширеного відтворення, а, по-друге, – це буде по суті глобально інтегрована технологічна база, пов'язана зсередини засобами глобальної технотронної інформатизації. Відтак, постіндустріальну глобальну економіку слід визначати як глобальну технотронно-інформаційну економіку [3, с. 25].

Література:

1. Міжнародна економіка. Підручник / За ред. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
2. Ратленд П. Глобализация и посткоммунизм // Мировая экономика и международные отношения – 2002. – № 4. – С. 15-18.
3. Уткин А.А. Глобализация: процесс и осмысление // Свободная мысль – XXI. – 2015. – № 10. – С. 21-32.

Павлюк Т. С., старший викладач,
Дерев'ягін М. В., студент,
Запорізький національний технічний університет
м. Запоріжжя, Україна

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ ДО ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОЇ СПІВПРАЦІ

Економічна інтеграція являє собою об'єктивний процес розвитку стійких економічних зв'язків і поділу праці національних господарств, що близькі за економічним рівнем. Основою інтеграції є низка вимог високо розвинутих продуктивних сил, що розповсюдились за межі національних господарств. Інтеграційний процес нараховує декілька стадій: створення зони вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок та створення валютного та економічного союзів [1; 23].

Велику роль у інтеграційних процесах України відіграє співпраця України з такими міжнародними організаціями (ООН, СОТ, МВФ, Світовий Банк та ін.). Зазначимо також, що співробітництво між ЄС та Україною поширюється на різноманітні сфери: наука і технологія, вища освіта, промисловість, сільське господарство, енергетика, транспорт, телекомунікації тощо [3].

Основною стратегічною ціллю України є вступ до Європейського Союзу. Підписавши угоду про Асоціацію з ЄС Україна зробила перший крок до повноцінної інтеграції України у Світову економіку. Однак, існує низка недоліків співпраці України та Європейського Союзу, які на сьогоднішній день необхідно вирішити Україні спільно з ЄС [2; 57].

Можна виокремити наступні недоліки та загрози від вступу України до ЄС:

1. Політичні недоліки, що можуть нести несуть із собою часткову втрату суверенітету та підпорядкування територій органам ЄС. Також однією з можливих політичних загроз може бути втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом.

2. Економічні недоліки – передбачають втрату конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін, квотування певних видів товарів. До економічних загроз також відносять можливе використання України як «сировинного придатку»

3. Соціальні недоліки – це ускладнення візового режиму із східними сусідами, можливість демографічного спаду, незаконна міграція та вплив кадрів.

Серед перспектив розвитку України після вступу в ЄС можна виокремити наступні:

1. Політичні перспективи – передбачають стабільність політичної системи, сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин. Будучи членом ЄС, Україна буде залучена до Спільної європейської політики безпеки та оборони (СЄПБО), яка гарантуватиме Україні державний суверенітет та територіальну недоторканість.

2. Економічні перспективи – по-перше, передбачають забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу, а також впровадження стандартів ЄС у виробництві. По-друге, макроекономічна стабільність, додаткові інвестиції в економіку країни, надання субсидій сільському господарству та отримання позитивного сальдо торговельного балансу.

3. Соціальні перспективи – мають на меті формування середнього класу та проведення реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту [4].

Для прискорення інтеграції України до загальноєвропейського економічного простору можна рекомендувати здійснити першочергові заходи:

1. Зупинення подальшого соціального розшарування.
2. Забезпечення справжнього, а не декларованого розвитку підприємництва.
3. Виведення економіки з тіні.

4. Вільний доступ до кредитних, матеріальних та інформаційних ресурсів, ринків збуту продукції.

5. Ефективне втілення законодавства з питань боротьби з корупцією.

6. Посилення фінансового контролю за структурними фондами та фондами розвитку.

7. Реформа судової системи, захист прав власності та прав людини.

8. Розробка нової зовнішньоекономічної стратегії з урахуванням позитивних та негативних факторів від інтеграції України в Європу [5].

Також слід відмітити необхідність якнайшвидше почати конвергенцію економіки України щодо відповідності Маастрихтським критеріям. Нагадаємо, що:

1. Відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 3%.

2. Відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 60%.

3. Стабільність цін і сталість середніх темпів інфляції протягом одного року до проведення оцінювання; при цьому показник росту інфляції не може більш ніж на півтора відсотки перевищувати відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів.

4. Довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати більш, ніж на два відсотки відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів.

5. Протягом щонайменше двох років і без значного напруження з боку відповідної країни, нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинно виходити за граничні значення, передбачені механізмом обмінного курсу країн-членів.

Всі ці показники України на сучасному етапі далекі від необхідних для подальшої інтеграції.

Основним пріоритетним напрямом у розвитку інтеграційних процесів України є вихід її на світовий ринок як держави з позитивним економічним та політичним іміджем [6, с. 8]. Перспектива членства в ЄС для України є додатковим вагомим стимулом та мотиваційним фактором внутрішніх реформ, цивілізованого врегулювання всіх внутрішніх та зовнішніх неузгодженостей.

Як висновки зазначимо, що хоча Україна і стала на перший етап інтеграції до ЄС, але нашій країні ще дуже далеко до наступного кроку. Тобто повинні пройти роки перш ніж Україна зможе підписати з ЄС угоду про митний союз. Також зазначимо, що будь-яка сфера життя України на сучасному етапі потребує реформування, розвитку та перш за все законодавчої підтримки, для того, щоб хоч якось відповідати не лише економічним критеріям конвергенції з країнами ЄС, але й політичним та іншим критеріям. Будемо сподіватися, що нашій країні вистачить сил, часу та розумного керівництва для досягнення поставлених цілей.

Література:

1. Манів З. О. Регіональна економіка / З. О. Манів. – К.: Видавництво, 2011. – 23 с.
2. Солонінко К. С. Інтеграційна політика України: інституційні аспекти / Солонінко К. С. // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 52. – С. 55-58.
3. Офіційний сайт Представництва Європейського Союзу в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/political_relations/index_uk.htm
4. Інвестиційне співробітництво між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / Постійне представництво України при ЮНЕСКО, 2013. – Режим доступу: <http://unesco.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/uk-eu-investment>
5. Чебаненко О. Основні результати і проблеми виконання плану дій Україна – ЄС / О. Чебаненко // Політика і час – 2007. – № 3. – С. 24.
6. Шпек Р. Україна – ЄС: крок до членства / Р. Шпек // Політика і час. – 2007. – № 5. – С. 8.

Стаканов Р. Д., к.е.н, доцент,
*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Міжнародна спільнота визнає міграцію в якості невідворотного та необхідного фактора процесу економічного розвитку. На сьогодні, міжнародна міграція є інкорпорованою у більшість міжнародних документів, включно з Порядком Денним сталого розвитку 2030 [1].

В рамках більшості процесів регіональної економічної інтеграції відбуваються процеси переговорів щодо різнорівневого та різношвидкісного забезпечення вільного руху робочої сили. Регіональна політика щодо трудової міграції на сьогодні переважно знаходиться на стадії становлення для ряду інтеграційних утворень, наприклад, для таких як АСЕАН або МЕРКОСУР. Для інших же організацій, таких як ЄС, досягши максимального рівня внутрішньої інтеграції ринків праці, існує необхідність по узгодженню зовнішньої міграційної політики за аналогом митного союзу у випадку з міжнародною торгівлею товарами та послугами.

Ефективне управління міграційними процесами завжди було необхідною умовою для отримання переваг від міграційного процесу, в тому числі через механізм зниження витрат міграції. В 2015 р. Генеральною Асамблеєю ООН було прийнято 17 Цілей Сталого Розвитку та 169 супутніх завдань в якості план глобального розвитку на наступні 15 років. Програма включає в себе вагому положення щодо визнання ролі міжнародної міграції в глобальному економічному розвитку [2].

На інституційному рівні широка міграційна політика залежить від рівня виконання поставлених перед ним завдань органом, який визначений координуючим у сфері проведення міграційного управління. Міграційний процес впливає на функціонування цілого ряду державних інституцій відповідальних, зокрема, за освіту та охорону здоров'я. Рівень політичної пов'язаності проявляється в тому, що питання пов'язані з регулюванням міграції не можуть вирішуватись ізольовано від інших галузей економічної політики приймаючої країни [2]. Водночас, ефективність окремо взято координуючого органу залежить від сукупності екстернальних макроекономічних факторів, а також взаємодії з іншими економічними інституціями на національному, регіональному та глобальному рівнях.

Кооперація між державами в сфері міграційного регулювання є важливим фактором міграційної ефективності як на рівні регіональних консультативних процесів, так і двосторонніх угод або ж в рамках міжнародних конвенцій щодо міграції. Водночас, міграційна криза в ЄС вказує на те, що необхідною є більш широка та глибша інтеграція міграційної політики навіть серед тих інтеграційних об'єднань які на сьогодні знаходяться на відносно найвищому етапі інтеграції міграційної політики [2]. Хоча ЄС і знаходиться на найвищій стадії інтеграції порівняно з іншими регіональними інтеграційними об'єднаннями, навіть тут не існує єдиної узгодженої спільної міграційної політики у сфері трудової міграції щодо третіх країн.

Регіональні консультативні процеси, хоча і не є обов'язковими за своєю сутністю, також мають певні успіхи в підвищенні якості міжнародного міграційного менеджменту. Наприклад, переговори в рамках Будапештського Процесу між країнами Європи призвели до укладання про реадмісії між країнами Західної та Східної Європи, а також до прийняття в 2013 р. Стамбульської міністерської декларації («Шовкові шляхи партнерства щодо міграції»). Процес Коломбо, який концентрується навколо питань міграції в Азії, також призвів до конкретних заходів, таких як корекція та розширення заходів регулювання, законодавчого забезпечення

міграційного переміщення, формування нових урядових структур управління міграційними потоками, а також підписання двосторонніх угод між країнами походження та країнами призначення міграції. Успішними були також декілька регіональних ініціатив за участю ЄС, зокрема, фінансування програм технічної допомоги (Партнерство в мобільності осіб між ЄС та Молдовою) [2].

Незважаючи на те, що регіональний рівень співробітництва у сфері міграційних питань продовжує розвиватись, на поточному етапі більш чутливим механізмом регулювання міграції виступають двосторонні міграційні переговори та підписання прямих міграційних договорів, або ж запровадження національних заходів регулювання внаслідок проведених міжурядових консультацій, які прямо або опосередковано стосуються міграційних процесів. Такі угоди можуть включати в себе спрощення візового режиму для певних категорій громадян, запровадження програм тимчасового працевлаштування, наприклад, Канадська сезонна програма для робітників сільського господарства [3]. Відповідно до цієї програми, роботодавці в Канаді можуть наймати тимчасових трудових мігрантів для виконання сільськогосподарських робіт за умови, що громадяни країни, а також іммігранти, які знаходяться постійно на території країни не є доступними для виконання даної роботи. Право на участь в такій програмі мають громадяни Мексики та країн Карибського басейну.

Регіональні інтеграційні угруповання мають потенціал для сприяння трудовій міграції, особливо в тому випадку, коли передбачається вільний рух висококваліфікованих спеціалістів. Для забезпечення ефективного руху робочої сили в рамках регіону необхідно забезпечити розвиток «твердої» та «м'якої» інфраструктури, що продемонстрували приклади розвитку залізничної інфраструктури в Кенії, Уганди та, частково, Південного Судану в рамках східноафриканської інтеграції [4]. Всі ці випадки були спрямовані покращення руху товарів та робочої сили в регіоні, що мало своїм наслідком більш високий рівень економічної інтеграції. Наявність відповідного транспортного сполучення та комунікацій є вагомою передумовою ефективною внутрішньо регіональної міграції. Так, країни Східної Африки для досягнення цілей більш високої економічної інтеграції започаткували створення проекту Транспортного коридору Порт Ламу Південний Судан-Ефіопія (LAPSSET) [5].

Сприяння внутрішньо регіональній міграції в ряді регіонів та в рамках регіональних інтеграційних об'єднань країн, що розвиваються, може відповідати також інтересам розвинених країн. Так, ЄС сприяє розвитку вільного руху осіб в рамках регіону Міжурядового органу з питань розвитку, який охоплює ряд країн Східної Африки [6]. Метою такої допомоги декларується сприяння створенню нових та покращення вже існуючих можливостей для легальної міграції в рамках країн регіону. Досягнути поставлених завдань планується через підтримку переговорів, укладання та імплементації регіональних протоколів щодо вільного руху робочої сили, що зрештою повинно сприяти економічному розвитку країн регіону.

Регіональні інтеграційні об'єднання формуються для досягнення спільних цілей сприяння економічному зростанню всіх країн регіону через оптимізацію використання факторів виробництва, в тому числі і робочої сили. Максимально ефективного використання, в тому числі і такого фактору як робоча сила, можна досягнути з одного боку завдяки вільному та необмеженому руху осіб, а з іншого боку – завдяки ефективному управлінню міграційними потоками як в рамках самого регіону, так і на міжрегіональному та глобальному рівнях.

Література:

1. Migration that works for Sustainable Development for All: Towards a Transformative Migration Agenda / Ninth Global Forum on Migration and Development – Bangladesh 2016 // [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.madenetwork.org/sites/default/files/GFMD%202016%20Draft%20Concept%20Note.pdf>

2. Measuring well-governed migration. The 2016 Migration Governance Index. The Economist Intelligence Unit // [Electronic source]. – Mode of access: https://www.iom.int/sites/default/files/our_work/EIU-Migration-Governance-Index-20160429.pdf
3. Hire a temporary worker through the Seasonal Agricultural Worker Program – Overview / Government of Canada // [Electronic source]. – Mode of access: http://www.esdc.gc.ca/en/foreign_workers/hire/seasonal_agricultural/overview.page
4. Abella M. Policies and best practices for management of temporary migration. International Symposium on International Migration and Development / M. Abella // [Electronic source]. – Mode of access: http://www.un.org/esa/population/migration/turin/Symposium_Turin_files/P03_SYMP_Abella.pdf
5. Wekesa G. S. The role of migration policies in promoting regional economic integration: a case of Kenya / G. S. Wekesa // [Electronic source]. – Mode of access: http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/94585/Wekesa%20George%20S_The%20role%20of%20migration%20policies%20in%20promoting%20Regional%20economic%20integration.pdf?sequence=1&isAllowed=y
6. Towards Free Movement of Persons and Transhumance in the IGAD region / European Commission // [Electronic source]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/trust-fund-projects/towards-free-movement-persons-and-transhumance-igad-region_en

Shevchenko V. Y., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
National Taras Shevchenko University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

GLOBAL ECONOMIC CONDITIONS FOR THE BANKING SYSTEMS STABILITY

Global financial trends are contradictory during last decades. Major global trends which influencing international and national financial and banking systems could be specified such as:

- cross-countries spillovers – unpredictable international and national financial crises cross-countries spreads of distresses such as global financial crisis of 2008-2009, European sovereign debt crises of 2010-2012, Greek crisis of 2012-2014 etc.

- accumulation of the global debt by governments, non-financial corporations and households in amount of 152 trillions USD in 2015 equivalent of 225% of the world GDP [1, p. 12].

- new crises probability – for example, building up corporate and banking debt increases probability of banking crisis in China and may raise a possibility of financial crises in Asia.

- non-conventional monetary policy – long period specific monetary policy in the industrial countries while keeping zero or very low central banks interest rates. It pushes on possibility negative interest rates for bonds and financial liquidity volatility on the markets.

- international capital flows volatility – cross-borders flows ups and downs, shift from industrial to emerging economies.

- exchange rates volatility – major currencies US dollar and Euro substantial fluctuations, devaluating trend of the emerging markets currencies.

- integration and diversification – contradictions of international and regional economic, financial and monetary integration.

Noted trends influence on countries through spillovers and external financial shocks generating.

Economic, financial, currency and banking crises in Ukraine in 2014-2015 has been caused by unprecedented combination of market and political forces, external and domestic shocks, economic loss of large territories of Crimea and occupied East regions, external military aggression and «hybrid war», structural problems and lack of reforms.

International markets instability have caused external financial shocks for Central European and Ukrainian banking systems. Oil and other commodities markets decline since 2015, weak global economy have ignited international trade shocks which also affected banking. Moreover, external aggression to Ukraine generated multiple shocks for economy, finance and banking.

Ukraine now on the way from the economic, financial and banking crisis towards stabilization and growth restoring. External shocks affected Ukrainian economy, financial and banking systems have been: 1) foreign trade shocks – decline of exports and imports; 2) currency shocks – large devaluation of UAH as result of switch to free flotation under crisis; 3) external financial shocks – raising external debt, decline of foreign investments, downsized access to international financial markets.

External shocks were mixed with internal: 1) supply shocks by fallen GDP and industrial output decrease, loss of the part of economic territory; 2) demand shocks; 3) macroeconomic shocks: inflation, unemployment, fiscal imbalance.

External and domestic shocks caused systemic banking crisis in Ukraine since mid 2014. Crisis main indicators are: loss of liquidity of the banks, increase of the banks bankruptcies, high share of bad loans, large withdrawal of deposits, decline of lending to the economy and high interest rates, negative balance of foreign capital flows to the banking sector, foreign banks asset value changes down and up.

Therefore the National Bank of Ukraine has introduced the emergency measures since the end of 2014. Such measures have included:

- limits for withdraw foreign currency from deposits and currency purchase in the banks;
- limits to withdraw domestic currency from deposits to eliminate liquidity risk;
- compulsory sell of 75% of corporate export revenues;
- limits and control for corporate payment for imports;
- freezing dividends transfer abroad in foreign currency;
- limits for a intra-company foreign currency denominated loans servicing.

Starting from September 2015 such limitations are reconsidering by the National Bank of Ukraine and gradually softening every quarter.

The National Bank of Ukraine also has conducted stress tests of the bank and developed recapitalization plan, provided refinancing facilities. The Bank also strengthen bank supervision and enforce bankruptcies of illiquid banks. As result, approximately 40% of the banks were closed and depositors get their money back through deposits guarantee scheme.

Banking system instability has raised risks and downsized access to international financial markets. The economy is facing with heavy lack of financing for the banks capitalization despite of international financial assistance for the government.

Banking system stability should provide:

- ability to withstand extreme global market volatility and external shocks;
- ability to keep banks liquidity in case of macroeconomic vulnerabilities;
- access to finance to all economic agents;
- access to financial sources to increase banks' capital.

Major current trends of the Ukrainian banking system are: bankruptcy of illiquid banks, restructuring, recapitalization, better prudential supervision by the National Bank. All this improve access to bank lending for corporate, municipal and private business customers.

Prospects of foreign participation in the national banking system of Ukraine now are dependable to general trends of the European financial and banking integration. Two major trends could be noticed in such respect:

1) Volatility of the banks cross-border mergers and acquisitions (M&A) in the European financial area. It means, that currently Euro area banks have limited integration activities and concentrating on the improving of quality of assets, restructuring of balance sheets, further capitalization in line with Basel III requirements. Such measures have to improve European banking stability.

2) Actual liquidity limits and need for the recapitalization of the European banks in order to meet Basel III capital requirements. It leads to less motivation for other markets expansion.

European banks mostly have used a centralized liquidity provision model to finance their affiliates in the CEE and CIS. Liquidity have been channeled from the parent banks to the foreign affiliates as interbank lending facilities, subordinated loans, syndicated loans, affiliates notes and bonds investments. Low liquidity cost currently on the European markets have provided an opportunity to raise margins on foreign markets and expand foreign currencies denominated lending. But during the global crisis it have been turned into accumulation of bad loans and asset price deterioration if foreign affiliates.

European banks affiliates in the CEE and Ukraine have been faced with the problem of external financing in order to withstand global financial crisis and Eurozone problems. Such problems have several aspects: 1) foreign-owned banks currency denominated bad loans and bank external liabilities problems; 2) parent banks have decreased or withdrawal a liquidity provision to foreign affiliates, therefore they should go to other liquidity sourcing; 3) an overall limitation of the Ukrainian-located banks access to international financial liquidity. Such situation certainly affects foreign-owned and domestic banks performance in Ukraine.

Emerging and transitional economies' banking regulation should be based on balanced approach to globalization and financial integration outcomes, effective managing of capital inflows and outflows, external sourcing of liquidity for the national banking sector, the foreign banks capitalization and performance. Banking system regulation should be set forth in order to limit negative and support positive impact of financial globalization on the emerging economies' banking systems. Banks further capitalization in order to meet Basel II and Basel III requirements should be supported by national regulators in order to assure financial stability under limited accessibility of external liquidity.

References:

1. Debt: Use it Wisely. Fiscal Monitor. October 2016. – Washington, International Monetary Fund, 2016 – 111p. – Source: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/02/pdf/fm1602.pdf>
2. Laeven L., Valencia E. Systemic banking Crisis Database: An Update. IMF Working Papers WP/12/163 – Washington, International Monetary Fund, 2012. – 33 p.
3. Reinhart C. and Rogoff K. This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly. – Princeton, Princeton University Press, 2009. – 512 p.

Yaremovych P. P., Kandidat der Wirtschaftswissenschaften, Dozent,
Kiewer Wirtschaftshochschule für Management
Kiew, Ukraine

SOZIALE MERKMALE DES MODERNEN INTERNATIONALEN HANDELSVERKEHRS

Der internationale Handelsverkehr ist heutzutage eine wichtige Wirtschaftsform des Zusammenhangs der Länder der Weltwirtschaft. Die Handelsbeziehungen fördern die Zusammenarbeit der Wirtschaftssubjekte und ihre aktive Teilnahme am Wirtschaftswachstum ihrer Länder, und die Deckung des wachsenden Bedarfs der Bevölkerung nach Gütern und Dienstleistungen. Die Aufrechterhaltung der sozialen Standards ist ein wichtiges Teil der Gesellschaft, vor allem bei der Globalisierung. Die globale Wirtschaftskrise und die Feindseligkeiten auf vielen Kontinenten wurden maßgeblich die Bewegung der internationalen Handelsströme beeinflusst. Die Reduzierung der Kapazität der Weltmärkte, wo ein Feldzug geführt wird, zwang Produzenten nach neuer Absatzmethoden zu suchen, Reise- und Logistikrouten, und Infrastruktur zu entwickeln.

Diese Prozesse haben einen positiven Einfluss auf die soziale Komponente der Wirtschaft, denn neue Arbeitsplätze dank ihnen geschaffen werden und die Branchenexperte die Möglichkeit der solidarischen Zusammenarbeit auf dem internationalen Markt hatten.

Die Bedeutung der Sozialisation des internationalen Handels wurde auf dem Gipfel der G 20 in Hangzhou betont. Insbesondere wurde es gezeigt, dass der Rückgang des Umsatzes des Welthandels auf diesen Prozeß entwicklungs-hemmend wirkt. Solche Trend kann für den sozialen Sektor negative Folgen haben, denn die Reduktion der Produktionsmengen zwangsläufig zum Abbau von Arbeitsplätzen und zum Rückgang der sozialen Sicherheit führen wird.

Als wesentlicher Faktor für das Wirtschaftswachstum in der Weltwirtschaft kann die intensive Entwicklung des internationalen Handels werden. Die Wichtigkeit des Wirtschaftswachstums ist für jedes Wirtschaftssubjekt groß, weil eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung ohne die aktive Teilnahme an internationalen Handelsbeziehungen nicht möglich ist. Aus solidarischer Sicht wird internationales Handel als eine Prioritätsverbindung zwischen den nationalen Produzenten aus verschiedenen Ländern, formt ihre wirtschaftliche Interdependenz, erweitert die Möglichkeiten der Produktion und des Verbrauchs, erhöht den Wettbewerb und damit das Wirtschaftswachstum und soziales Wohlergehen der Bevölkerung beeinflusst.

Wirtschaftssubjekte werden durch die ungleiche Entwicklung der Industrie stimuliert, um eine aktive Rolle im internationalen Handel zu nehmen und Entwicklung zwingt zur Exportexpansion der meisten entwickelten Gebieten. Strukturelle Veränderungen, die in der Staatswirtschaft der Länder unter dem Einfluss von wissenschaftlich-technischer Revolution entstehen, beeinflussen deutlich die soziale Interaktion von nationalen Wirtschaftssubjekten und beitragen zur Intensivierung des Waren- und Dienstleistungsaustauschs auf dem globalen Markt. Es sollte jedoch beachtet werden, dass der internationale Handel nach und nach seine inhärente Eigenschaft verliert, die nur die Realisierung von Überproduktion auf dem Auslandsmarkt widerspiegelt.

Die Intensivierung der internationalen Handelsbeziehungen im Rahmen der Globalisierung führt zu der Entwicklung der Zusammenarbeit im sozialen Bereich zwischen den Wirtschaftssubjekten, die in der Produktion von Waren und Dienstleistungen und Förderung von Dienstleistungen in den Weltmarkt beteiligt sind. Ausgehend von Studien aus der ökonomischen Literatur auf Hauptsache der Sozialwirtschaft, die soziale Dimension des internationalen Handels bedeutet, unseres Erachtens, wie folgt.

Erstens beinhaltet die Sozialisation der internationalen Handelsbeziehungen die Diversifizierung der Interaktion von Akteuren des Weltwarenmarktes und Dienstleistungen in der Richtung den steigenden Anteil auf dem Markt vor allem von Herstellern im Sektor der kleinen und mittleren Unternehmen, die Außenhandelsoperationen vermitteln. Kleine und mittlere Unternehmen sind flexibel im Vergleich zu großen Unternehmen, wo die weniger geschützte Volksschicht beteiligt. Nach der Erhaltung von Möglichkeit, damit die Außenwirtschaftstätigkeit selbständig ausüben, nahmen die kleinen und mittleren Unternehmen einen Anteil von Sozialversicherungszahlungen über.

Zweitens zeigt der soziale Aspekt der internationalen Handelsbeziehungen ihrer Tendenz den wachsenden Bedarf der Nutzer von Waren und Dienstleistungen in der Länder der Weltöffentlichkeit auf der Grundlage vorsichtiger Verwendung des globalen Finanzpotenzials möglicher globaler Innovationsnetzwerke, Richtungen der internationalen Auswanderungsströme, der Merkmale der Handelspolitik, die durch spezialisierte Einrichtungen und Länder der Weltwirtschaft durchgeführt wird, zu befriedigen. Die Ausstellung der neuen georegionalischen Gruppierungen ist von aktuellem Interesse heutzutage, die internationale Handelsbeziehungen von verschiedener Kontinenten deutlich beeinflussen kann. So, China und die USA verfolgen eine Absicht ein Kooperationsabkommen mit Europa zu signieren. Die Signierung dieses Abkommens kann europäischen Hersteller zu besseren Qualitätsstandards in der Produktion ihrer Waren fördern, was Sozialleistungen für Arbeitnehmer und die Bevölkerung der EU als Ganzes zwangsläufig beeinflussen wird.

Drittens als Merkmal der Sozialisation des internationalen Handels dient die Schaffung der notwendigen für die Realisierung des Potenzials des Einzelnen, insbesondere den freien Zugang zu den Ressourcen für die Geschäftsentwicklung. Nach Meinungsumfragen, etwa 50% der Ukrainer, die einen Wunsch in kleinen und mittleren Unternehmen tätig zu sein haben. Die Erfahrungen der entwickelten Länder zeigt, dass diese Kategorie von Bürgern die Grundlage des wirtschaftlichen und politischen Systems der Gesellschaft ist.

Viertens ist die Annahme und die Verbesserung der Gesetzgebungsakte ein wichtiger Aspekt der sozialen Entwicklung des internationalen Handels, was die Außenwirtschaftstätigkeit regelt, einschließlich die internationalen Transportvorschriften, die nichttarifären Methoden der Regulierung des Außenhandels. Im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen und politischen Situation sollten solche Gesetzgebungsakte angenommen, die die internationalen Handelsbeziehungen maximal vereinfachen werden. In der Hinsicht muss man über Schutz des Heimmarkts gegen den billigen und minderwertigen Warenimport nicht vergessen. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, alle Instrumente der nichttarifären Regelung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten, insbesondere Quotierung, Bewilligung, Zertifizierung von Produkten ausländischer Herkunft maximal zu nutzen.

Fünftens setzt die Entwicklung der sozialen Orientierung voraus, dass sich die Teilnehmer des internationalen Handels viel Mühe geben sollen, nationale Unternehmen zu integrieren, vielleicht in den Branchen, mit dem Ziel der Gründung von sozialen und gesamten multinationalen Unternehmen. Solche Unternehmen könnten das Land bei der Haltung der sozialen Sicherheit der Mitarbeiter durch die Garantierung ihrer Arbeitsplätzen, durch die Schaffung der Programme zur gegenseitigen Hilfe und Unterstützung unterstützen. Es sei darauf hingewiesen, dass es heute in Europa mehr als 2 Millionen Unternehmen begründet wurden, dass 10% aller registrierten Unternehmen beträgt. Gesamtweltmarkt erreichte 6,4 Milliarden. USD. Selbsthilfeorganisationen stützen 170 Millionen Menschen weltweit.

So die Stärkung der sozialen Orientierung des internationalen Handels ist ein wichtiger Faktor in der sozialen Garantien, der Gesellschaft aufrechtzuerhalten. Sie fördert die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen, die Entwicklung des internationalen Handels, beeinflusst die reife Regelung der Migrationsströme und ermutigt die Akteure des Weltmarkts für Erreichung der optimalen solidarischen Handelszusammenarbeit, deren strategisches Ziel dabei liegen, um den wachsenden Bedarf der Menschheit im Rahmen der Globalisierung kontinuierlich zu decken.

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

Kravchuk L. S., Assistent von Doktor der Wirtschaftswissenschaften, Dozent,
Yasynska N. A., Doktor der Wirtschaftswissenschaften, Dozent,
*National Suchomlinskyi Universität Mykolajiw
Mykolajiw, Ukraine*

DIE REALISIERUNG DER POLITIK VON DEM HAUSHALTSFÖDERALISMUS IN DER UKRAINE

Für die Charakteristik des vielstufigen Vertretungssystems der Regierung, in der jedes Niveau mit einem eigenen Budget gewährleistet ist und die für ihn gefestigten Haushaltsvollmachten gelten, verwendet man den Begriff «der Föderalismus». Dieser Begriff wird für die Bestimmung der Beziehungen in den Bundesstaaten verwendet, aber in letzter Zeit verwendet man es auch in Bezug auf die Länder, die keine Föderationen nach der Verfassung sind.

Die Entwicklung der Idee des Haushaltsföderalismus ist unzertrennlich mit den Ideen der Haushaltsdezentralisierung und fand das Abbild in den Werken W. Outs («Fiskalföderalismus», «Die politische Ökonomie des Fiskalföderalismus»), R. Masgrejw («Die Skizzen des Fiskalföderalismus»), G. Rousena («Die Forschung der etatmässigen und lokalen öffentlichen Finanzen»), W. Schumacher («Der Fiskalföderalismus in der BRD»), S. Blankart («Die Analyse des deutschen Fiskalföderalismus»), B. Frei und R. Eichenberg («Die Diskussionsfragen der politikökonomischen Perspektiven des Föderalismus» und «Der neue Föderalismus: die Idee») und anderer weltweit bekannter Wissenschaftler [1-4].

Von den Wissenschaftler wurde das Herangehen an die Deutung des Begriffes «Der Haushaltsföderalismus» untersucht und seine Grundprinzipien und die Besonderheiten bestimmt. Von den Wissenschaftlern wurden die Perspektiven der Einführung der charakteristischen Aspekte des Haushaltsföderalismus in die Prozesse der Transformation der Haushalts- und Steuersysteme der Ukraine zwecks der Festigung der eigenen Ressourcenbasis territorialer Gemeinden und der Vervollkommnung der Interhaushaltsbeziehungen der Staat – die Gemeinde vorgestellt [5-8].

Die Mehrheit der ukrainischen Wissenschaftler und der Praktiker lehnten während einer langwierigen Periode die Idee der Möglichkeit der Anwendung der Konzeption des Haushaltsföderalismus in den ukrainischen Realien, wie zum unitären Staat, ab. Die weltweite Erfahrung der letzten Jahrzehnte jedoch zeugt nicht nur von der Möglichkeit, sondern auch die Zweckmäßigkeit der Nutzung zumindest der Prinzipien des Haushaltsföderalismus in den unitären Staaten [7; 9]. Zur Vermeidung der Steigerung der interregionalen Widersprüche nehmen die entwickelten Länder den Weg der Dezentralisierung der Behörden, somit geben sie den Territorien breitere Vollmachten im Bereich des Budgets, der Finanzen und des Administrierens der Steuern.

Die Frage des Föderalismus verhält sich in der ukrainischen Gesellschaft leider nur unter dem Vertrieb der negativen Ereignisse in der sozial-ökonomischen Lage des Staates und in Zeiten der bürgerlichen Erschütterungen. Jedoch wird die Idee der Föderalisierung der Ukraine sowohl in der Gesellschaft als auch in der heimischen Politikszene durch unzureichende Informiertheit über das Wesen des Föderalismus an ihrer Entwicklung gehindert. Dabei erkennt die ukrainische Gesellschaft die reale Ideologie der staatlichen Verwaltung nicht an: von der Leistung her sind die USA, Deutschland, die Schweiz, Österreich, Kanada, Australien und andere Bundesstaaten eigentlich föderativ organisiert. Die Einrichtungen sind in vieler Hinsicht verpflichtet, die kulturellen, mentalen, sprachlichen, wirtschaftlichen und politischen Unterschiede der Regionen zu beachten.

Den laufenden Zustand der nationalen Wirtschaft der Ukraine wird als wenig ergebniswirksam, wenig konkurrenzfähig, wenig innovativ und investitionsunvorteilhaft charakterisiert. Von einigen Jahren wirkt sich solche negative Charakteristik der Wirtschaftsprozesse auf andere Sphären des Funktionierens des Landes, unter anderem des finanziellen Sektors aus. Das vereinte Streben der Beamten, der Gesetzgeber, sowie der Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens oder der Organisationen in der Praxis führten zum Ergebnis in Form vom Misswachs der allgemeinen und individuellen sozioökonomischen und Finanzkennziffern. Die Größe der sozial-ökonomischen und Finanzkennziffern, getrennt nach der Zivilgesellschaft und abesondert nach dem Subjekte des Staates ist unvergleichlich klein im Vergleich zu den allgemeinen und Fachmakrowirtschaftskennziffern (kenn das Wort nicht). Die laufenden Programme (staatlich, regional usw.) sind auf die Lösung des Komplexes der sozioökonomischen Probleme gerichtet, aber haben einen systemlosen und wenig organisierten Charakter.

Im Haushaltssystem der Ukraine, zu deren Bestand fast 13 Tausend Einzelhaushalte gehören, entstehen immer Wechselbeziehungen zwischen verschiedenen Einzelhaushalten, deren Größe vom Umfang der entgegenkommenden Ströme des Budgetfonds abhängt.

Die Dezentralisierung der Vollmachten der Organe der Staatsmacht, die sofort nach der Revolution begann, ist die wichtigste Reform, die die Ukraine auch braucht [10; 11]. Das bessere Verständnis der lokalen Bedingungen und der Annäherung der Annahme der Lösungen unmittelbar nach den Interessen der Gesellschaft geben die Möglichkeit die Qualität der staatlichen Verwaltung zu erhöhen und zur Verstärkung der Transparenz für die Bürger beizutragen.

In Juli 2015 veröffentlichte das Ministerium für Finanzen der Ukraine eine Liste revolutionärer Vorschläge nach der Korrektur der Haushalts- und Steuergesetzbücher im Bereich der Bildung der Einnahmen- und Ausgabeteile der lokalen Budgets, die Bestimmung der Grundlagen der Transferpolitik und die Organisationen der Interhaushaltsbeziehungen. Diese komplexe Strategie der Dezentralisierung die Erfahrung der europäischen Länder zieht in Betracht.

Die Hauptproblemaspekte in der Realisierung der Politik des Haushaltsföderalismus in der ukrainischen Praxis ist die übermäßige Zentralisierung der Macht, die Auswechslung der Staatszweckmäßigkeit der Handlungen, die Stimmtischpolitik und der soziale Populismus von der Seite der politischen Szene und aus allen machthabenden Bereichen, die ungenügende institutionelle Entwicklung der regionalen politischen Eliten und die Beschränktheit ihres Stammpotentials, die Trägheit der Gemeinden, seine Mangel an professioneller Vorbereitung und die Abwesenheit der realen initiativen Handlungen nach der Entwicklung der Territorien, die Verwurzelung der Prinzipien «Rezipientheit» in der Haushaltsstrategie der Regierung.

Die existierende Forschung an dem Begriffe «der Haushaltsföderalismus» boten die Grundlage, diesen Begriff auf dem gesetzgebenden Niveau für die Beziehungen der zentralen Regierung und der Gemeinde nach der Verteilung der einträglichen Quellen und der Ausgabevollmachten auf die Finanzierung der Erbringung den Bürger der öffentlichen Dienstleistungen aufgrund ihrer Qualität, der Fassbarkeit, der Zweckmäßigkeit, der größten Nachfrage und der Wirtschaftlichkeit, mit der obligatorischen Beachtung des Prinzips der Finanzunabhängigkeit jedes Niveaus der Macht gefestigt zu bestimmen. Die Analyse der grundlegenden Prinzipien des Haushaltsföderalismus zeigt, dass ihre Einführung und die Beachtung in der Ukraine absolut möglich ist, denn sein Ziel ist die Überantwortung der Verantwortung für die öffentlichen Dienstleistungen an den Bürger für den kleinsten Preis unter Beachtung des Prinzips der Selbstständigkeit jede Machtebene in der Führung der Haushaltssteuerpolitik und der Errungenschaft der Finanzunabhängigkeit nicht nur der zentralen Macht, sondern auch der Gemeinden. Deshalb, kann man die zusammenfassende Schlussfolgerung ziehen, dass nicht nur die Einleitung der Haushaltsdezentralisierung, sondern vorallem die Stufe zum Haushaltsföderalismus in die ukrainische Praxis die Möglichkeit gibt wirtschaftliche, politische und ethnokulturelle Widersprüche zwischen den Regionen der Ukraine gut zu lösen «gut abzuschneiden». Es ist förderlich für die

Selbstentwicklung, um eigene Haushaltspolitik durchführen zu können, die auf die Bedarfsdeckung der Bevölkerung beim Erhalten der qualitativen und zugänglichen öffentlichen Dienstleistungen gerichtet ist [9, S. 162].

Aus dieser Weise ist unserer Meinung nach die Einführung des Modells des Haushalts- oder Fiskalföderalismus der schnellste und wirksame Mechanismus der Überwindung der Krise des Institutes der heimatlichen Selbstverwaltung, was rechtlich, planerisch und wirtschaftliche zur Errungenschaft der Finanzunabhängigkeit des lokalen Haushalts führen dürfte, die für die qualitative Ausführung der Vollmachten der Gemeinde und die Versorgung der Bevölkerung mit den qualitativen, termingemäßen und zugänglichen öffentlichen Dienstleistungen notwendig sind.

Literatur:

1. Outs W. Fiskalföderalismus / W. Outs. – New York, 1972. – S. 115.
2. Masgrejw R. Staatliche Finanzen: Theorie und Praxis: Übersetzen englisch / R. Masgrejw, P. Masgrejw. – M: Business der Atlas, 2009. – S. 716.
3. Rosen H. S. Public Finance / H. S. Rosen – Department of Economics Princeton University: Irwin McGraw-Hill Boston, 1999. – S. 411.
4. Über die Grundsätze des Haushaltsrechts des Bundes und der Länder [Electronic resource]. – Access mode: www.sadaba.de
5. Andruschtschenko W. L. Der Föderalismus der Interhaushaltsbeziehungen: ausländische Modelle und heimatliche Probleme / W. L. Andruschtschenko, A. P. Kirilenko // Wirtschaft und Recht. – 2001. – № 7. – S. 91-94.
6. Das Haushaltssystem: das Lehrbuch / auf der wissenschaftliche Redakteur von W. M. Fedossowas, S. I. Jurij. – K.: Zentrum der Lehrliteratur; Ternopol: Wissenschat Die Meinung. 2012. – 871 c.
7. Masuk S. A. Fiskalföderalismus wie das dezentralisierte Modell der Bildung der Haushaltsregulierung in der Ukraine / S. A. Masuk // Finanzen, Abrechnung und Audit. – 2014. – Wyp. 1. – S. 81-94. – Regime des Zuganges: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2014_1_9.pdf
8. Sunzowa O. O. Haushaltsföderalismus: wissenschaftliches Hilfsmittel / O. Sunzowa. – K: Zentrum der Lehrliteratur, 2010. – S. 488.
9. Treschtschow M. M. Perspektiven der Einführung des Haushaltsföderalismus in der Ukraine / M. M. Treschtschow // Aktuelle Probleme der staatlichen Verwaltung. – 2015. – № 1. – S. 159-167.
10. Über das Korrigieren ins Haushaltsgesetzbuch der Ukraine bezüglich der Reform der Interhaushaltsbeziehungen [die Elektronische Ressource]: das Gesetz der Ukraine vom 28.12.2014 г. № 79-VIII. – Regime des Zuganges: www.zakon.rada.gov.ua
11. Über das Korrigieren ins Steuergesetzbuch der Ukraine und einige Gesetzgebungsakte der Ukraine bezüglich der Steuerreform [die Elektronische Ressource]: Gesetz der Ukraine vom 28.12.2014 г. № 71-VIII. – Regime des Zuganges: www.zakon.rada.gov.ua

Круглов В. В., к. держ. упр.,

*Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Харків, Україна*

ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДОГОВОРІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАТНЕРСТВА

Одна із суттєвих функцій державного сектору є відповідальність за надання публічних послуг та створення інфраструктурної мережі. Вважається, що вплив держави на реалізацію соціально важливих завдань досить суттєвий, адже приватний сектор зазвичай не зацікавлений в залученні власних інвестицій в масштабні довгострокові публічні проекти. Крім іншого, забезпечення суспільства відповідною

інфраструктурою, створює позитивні економічні та політичні ефекти. При всій своїй значній економічній вартості, ефект від суспільних проектів виявляє себе не лише у фінансових прибутках.

Зовнішні ефекти від впливу держави досить широко розглядалися в науковій літературі. Можна зазначити дослідження ролі державного інвестування в економічному зростанні [1], вплив податків на фінансування соціальної сфери [2]. Будь-які суспільні проекти складаються не лише з видаткової частини та прибутку, а містять в собі неринкові ефекти та впливи. Безперечно інфраструктура забезпечує розширення доступу суспільства до отримання різних послуг в сфері освіти, медицини, транспорту, житлово-комунального господарства. Інвестування в державний сектор, розширення переліку публічних послуг має вплив і на економічний розвиток, на покращення якості життя та на виправлення соціальних та регіональних асиметрій.

Протягом останніх десятиліть уряди багатьох країн світу поступово залучали приватного власника до спільного вирішення завдань, які традиційно вважалися суто сферою державного впливу. Поступово створювалося все більше підприємств, які працювали за принципом державно-приватного партнерства (ДПП). Таким чином, збільшувалася кількість інфраструктурних проектів та зростали можливості надавати необхідні послуги.

За аналізом джерел [3; 4], найбільш розповсюдженими формами реалізації договорів державно-приватного партнерства у світі є: контракти на обслуговування; контракти на управління; контракти на «аффермаж» або лізинг; концесії; build–operate–transfer (BOT) (будівництво–експлуатація–передача) та аналогічні механізми.

В межах контракту на надання послуг орган державної влади залучає приватного власника для вирішення певних завдань чи надання послуг протягом встановленого договором строку. Залишаючись поставником послуги, державний орган передає частину діяльності приватному партнеру, який надає послуги по узгодженій вартості зі встановленим державою рівнем ефективності. В разі зменшення операційних витрат, приватний партнер може збільшити власний прибуток.

Контракти на надання послуг мають незначний рівень ризику для приватної сторони; терміни дії від 1 до 3 років; використовуються як елемент стратегії для покращання ефективності державного підприємства та є стимулюванням розвитку місцевого приватного сектору. Зазначена форма ДПП не вимагає від підрядника інвестицій, потребує постійного адміністрування контрактів та значного забезпечення виконання контрактного права.

Контракти на управління розглядають надання послуг приватним партнером в більш широкому управлінському аспекті (частина чи все управління та надання державних послуг). Держава забезпечує відповідальність за надання послуг з відповідною якістю, приватний партнер забезпечує оперативні витрати. Інвестиційна складова залишається зобов'язанням державного органу. Шляхом укладання зазначених контрактів удосконалюється система управління підприємства та фінансова система.

Контракти на управління мають ризик, який коливається від мінімального до помірного. Термін дії, передбачений контрактом від 2 до 5 років. Зазвичай контракти на управління укладаються як проміжний варіант для більш значної приватної участі. Проблемою при цьому залишається можливість завищення досягнень у звітності та неповноцінний технічний нагляд з метою збільшення прибутку.

В межах лізингових контрактів на приватного партнера покладається відповідальність за послугу та необхідність дотримання якості надання послуг. Послуги надаються приватним партнером на власний ризик та за власний рахунок, державний партнер зобов'язаний інвестувати проект. Строк контракту коливається від 10 до 15 років. Така форма ДПП покращує операційну та комерційну ефективність, але в процесі діяльності можливі конфлікти між державним органом, який відповідальний за інвестування, та приватним партнером.

Аффермаж відрізняється від лізингу тим, що дозволяє приватному партнеру залишати доходи, отримані від споживачів послуги, за вирахуванням платні за аффермаж. Деякі ризики, пов'язані з низьким заміщенням витрат при продажу послуг, аффермаж зменшує.

В межах концесійних договорів приватний власник (концесіонер) використовує надані йому державним органом активи та несе відповідальність за надання відповідних послуг, що включає експлуатацію, технічне обслуговування, отримання платежів, будівництво та відновлення системи. Державний орган встановлює стандарти продуктивності (регулювання ціни та якості послуг) та слідкує за їх виконанням концесіонером. Строк дії договору коливається від 25 до 30 років. В процесі здійснення концесійної діяльності приватний партнер в змозі здійснювати інновації найбільш ефективним чином.

По своїй суті концесійний контракт досить складний по відношенню до порядку діяльності концесіонера. Враховуючи довготривалість договірних відносин, вони мають певні протиріччя та є важкими для виконання.

Build–Operate–Transfer (BOT) – (будівництво–експлуатація–передача) та інші схожі механізми є спеціалізованими концесіями, в межах яких приватний власник фінансує або розробляє інфраструктурний проект у відповідності до стандартів ефективності, що встановлює державний орган. Державний партнер повинен придбати мінімальний рівень продукції, яка виробляється в процесі експлуатації. Існує значна кількість форм, які несуть в собі вищевказані механізми [5; 6, с. 28-31]. Можна назвати наступні:

- Design–Bid–Build (DBB) – (проектування–тендер–будівництво);
- Design–Build (DB) – (проектування–будівництво);
- Design–Build–Finance–Operate (DBFO) – (проектування–будівництво–фінансування–експлуатація);
- Build–Own–Operate (BOO) (будівництво–володіння–експлуатація).

Таким чином, бачимо, що державно-приватне партнерство має значну кількість форм реалізації взаємодії держави та приватного власника. Враховуючи недостатню розвиненість інфраструктури в Україні, органи державної влади мають достатній інструментарій для залучення інвестицій та підприємницького потенціалу в розвиток системи надання публічних послуг. Такий підхід дасть змогу не лише зменшити видатки державного бюджету на розбудову інфраструктурних проектів, а й збільшити додаткові надходження. В свою чергу, суспільство буде мати можливість отримувати публічні послуги більш якісного характеру та значно ширшого спектру.

Література:

1. Barro R. J. (Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth / Robert J. Barro // *Journal of Political Economy* Vol. 98, № 5, Part 2: The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems (Oct., 1990), pp. 103-125.
2. Mayeres I. Optimal Tax and Public Investment Rules for Congestion Type of Externalities / I. Mayeres, S. Proost // *Scandinavian Journal of Economics*, 99(2), 1997, pp. 261–279.
3. David Mendez. Developing a Framework for Privatization of the Ports in Suriname: Focus on PPP options / Mendez David. Paramaribo, December 2011, 85 pp.
4. Public-Private Partnership Handbook. Asian Development Bank. Available: <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/31484/public-private-partnership.pdf>
5. Cited United States Department of Transportation, Federal Highway Administration. Available: <http://www.fhwa.dot.gov/ipd/p3/defined>
6. R. Richard Geddes. The road to renewal: private investment in US transportation infrastructure / Geddes R. Richard. AEI press. Publisher for the American Enterprise Institute. Washington, DC. 2011. – 139 pp.

Kukhar O. V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
The National University of Water and Environmental Engineering
Rivne, Ukraine

BIG BUSINESS IN UKRAINE TOWARDS TRANSNATIONALIZATION

Revitalization of the foreign policy of Ukraine demonstrates the political efforts leadership to step up the integration of the national economy to the world, especially European economic space. This opens up new prospects for the internationalization of domestic business that has its undeniable benefits and creates new threats to domestic enterprises and national economy.

The processes of business to internationalization and activities of TNC in the global market have long been at the centre of research of many foreign and domestic economists. However, the dynamism of geopolitical and geo-economic processes in Ukraine necessitates correction of many forecasts, as well as further research problems and prospects of internationalization of business in modern realities. The aim of the study is to assess the extent, problems and prospects of internationalization largest Ukrainian companies.

In most internationalization process typically involves large corporations and holding companies of the country, so the purpose of this investigation the assessment of the prospects for the internationalization of big business – leaders of direction (markets) in Ukraine: energetic, metallurgy, oil and gas industry, transport, trade, agriculture, communication and finance. Obviously, the list of selected sectors (companies) is not complete and perfect, but in my opinion, is quite representational in the context of this study. Prospects of internationalization are measured in two ways: by owner (co-owner) of the enterprise is a TNC or company is expanding its activities outside Ukraine, is the owner (co-owner) production facilities (units) abroad and thus becomes a full-fledged TNC.

Energetic. The State enterprise «Energoatom» is operator of nuclear power plants of Ukraine. In the 2014-2015 increasingly debated the idea of privatization (corporatization) «Energoatom» to improve enterprise management mechanisms and improving the investment attractiveness of Ukrainian nuclear power. «Energoatom» developed and brought to the Cabinet of Ministers of Ukraine the draft Law on the corporatization of the Company. The greatest interest in the privatization of «Energoatom» is by Ukrainian company DTEK and Russian company «Rosatom». In the current environment DTEK has not financial resources to actively participate in the privatization of «Energoatom». «Rosatom» participation in the privatization of «Energoatom» could be a guarantee for the completion of units at Khmelnytsky nuclear power plant and a real step towards the internationalization of the energy sector of Ukraine. However, in terms of military conflict admission of Russian companies in the privatization of Ukrainian state enterprises is prohibited.

Metallurgy. «Metinvest» is an international vertically integrated group of companies managing assets of enterprises at all levels of the production chain from the extraction of iron ore and coal production to semi-finished and finished steel products. The group consists of mining and metallurgical enterprises located in Ukraine, Europe and the US, and sales network covering all key global markets. «Metinvest Ukraine» is the largest company by Forbes Magazine and ranks fourth in the ranking of the largest companies in Central and Eastern Europe. The company «Metinvest» jointly owned by transnational corporations «SCM» and «Smart-Holding». It opens up opportunities to attract foreign capital investment and thus increase the degree of internationalization. However, this is not spared from the default state, which was «Metinvest» in 2015.

Oil and gas industry. A key role in plays National Joint Stock Company «Naftogaz of Ukraine» is the largest state vertically integrated oil and gas company engaged in full cycle of operations in exploration and field development, production and exploratory drilling, transportation and storage of oil and gas, supply of natural and liquefied gas to consumers. In 2014 NJSC «Naftogaz of Ukraine» was a loss of \$ 85 billion UAH and it was on the

verge of bankruptcy. Wipe the government through the issue of bonds increased capitalization of the company. Recently «Naftogaz of Ukraine» is in numerous legal disputes with Russia's «Gazprom» on assets in the occupied Crimea, costs placed on occupied territory Ukraine gas pay fines for not bought gas under the contract in 2009 and so on. This dramatically reduces the chances of attracting foreign investors and thus internationalization of company in the corporatization potential.

Transport. The leader of the industry is «Ukrzaliznytsia» – a natural monopoly that is owned by the state and is a strategic enterprise. It combines six railroads of Ukraine and about 130 companies working in the railway infrastructure. In 2015 the government started the process of corporatization of «Ukrzaliznytsia» (transformed into a JSC). But attracting investment without privatization, that is illegal, is rather doubtful. Most likely the funds will bring only in the form of loans or by raising tariffs that significantly reduces the prospects for the internationalization of the company. However, it Eurobonds of «Ukrzaliznytsia» defined by Bloomberg as the most profitable asset in the world last year in the segment «junk bonds» maturing in May 2018. This can be an important indicator of investment attractiveness of enterprises, to accelerate the unlocking process privatization, and then repeat the successful example «ArcelorMittal».

Trade. The Chain stores «ATB» is the largest retail network in Ukraine. «ATB-Market» offers its customers products and own brands, represented in most product categories and with more than 800 units of goods. The Owners Network accused connection with Russian oligarch and therefore, it is possible to expect changes in ownership to foreign investors. The idea of nationalization of the distribution network, initiated by the Ukrainian parliament, is utopian.

Agriculture. Leader in agricultural production in Ukraine – JSC «Ukrlandfarming» – is Ukrainian vertically integrated agro-industrial company. As of September 1, 2014, «Ukrlandfarming» was the largest land bank in Ukraine 654 thousand hectares of arable land (by some estimates – the largest agricultural holding in Eurasia). The owner of the corporation recent years developed an active expansion abroad and acquired a number of agricultural companies around the world, confirming the active internationalization.

Communication. JSC «Ukrtelecom» is one of the largest telecommunications companies in Ukraine. Ukrtelecom is a monopolist in the market of local telephony and the largest supplier of broadband Internet access. After privatization in 2010 through the «third hand» Ukrtelecom was owned by TNC «SCM». For years stay privately owned company significantly expanded range of telecommunications services and become a member (shareholder) of a number of joint ventures and joint stock companies operating on the telecommunication market. Recently, the national telecom operator suffered significant financial losses and property because of the situation in Crimea and eastern Ukraine.

Finance. Joint-Stock Commercial Bank «Privatbank» is a universal commercial bank that provides services to individuals and legal entities. It is a leader in Ukraine at many respects: first place in terms of assets, the number of clients-individuals, and the release of payment cards. Privatbank has an extensive network of branches in Ukraine and abroad (works in 12 countries), so can be attributed to TNC. Financial institution actively attracts foreign loan capital, while it hasn't plans for change of ownership by involving foreign investors.

Sam of biggest Ukrainian companies became private enterprises after privatization of state property. Other companies owned by Ukrainian oligarchs who already have access to the international capital market, but not trusted strategic foreign investors. In most cases they don't publish financial results on the websites of companies. Thus, future prospects of these companies internationalization look dubious. Much better prospects have newly Ukrainian private corporations, which are gradually expanding their activities abroad and to become active participants in the global market. Significant among the leaders of the Ukrainian economy belongs to strategic state enterprises such as Energoatom, Naftogaz and Ukrzaliznytsia. They tend to have a monopoly in their respective industries and can bring considerable profits to the owner – the state. However, the activities of these companies often bring to state a loss that is covered from the budget, and numerous multibillion

corruption scandals. Therefore, many economists and government officials advocate the need for privatization of number state strategic enterprises and attracting foreign private investors. However, the most likely that in the event of withdrawal of a legislative ban on the privatization of such investors will be offshore companies owned by Ukrainian oligarchs. They do not have enough capital to buy Ukrzaliznytsia or Odessa port plant entirely at market price, so try to bring these businesses into bankruptcy and privatization lobby fazed installments. After all, the giant state-owned enterprises await fate of hundreds of other companies whose privatization has brought more benefits to individual oligarchs than society as a whole.

Thus, Ukraine has a great potential to attract foreign investment and internationalization of production in key industries. Thus far better chance with companies established by private owners, not privatized or state. One of the key constraints favors a ban on the privatization of strategic state enterprises, and once again attempts to redistribute attractive state assets to private oligarchic groups.

References:

1. Top 500 companies in Central and Eastern Europe. – [Electronic resource] <http://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/research/ce-top-500-2014.html>
2. Bloomberg markets: The Best- and Worst-Performing Assets of 2015. – [Electronic resource] <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-12-31>

Kutsmus N. M., Associated Professor,
Matiushenko O. M., Student,
Zhytomyr National Agroecological University
Zhytomyr, Ukraine

EXPORT ORIENTATION VS IMPORT DEPENDENCE OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Activation of globalization processes in economy and further liberalization of foreign trade, on the one hand, and the remaining problems of global hunger and food security which world faces today, on the other hand, form the prospects for the implementation of export-oriented growth model of agricultural sector in Ukrainian economy. Validation of such a model is confirmed by available indicators (surplus and increasing pace of international trade in agro-food products), and the importance of exports as a factor of economic growth and integration into the world economy.

Implementation of export-oriented model is particularly characteristic of transition economies, where the formation and implementation of foreign policy is a form of economic and political self-determination and the basis for entry into the global economic system as equals. According to N. Karaseva, export orientation provides incentives for domestic resource allocation closer to international opportunity costs, enhances competition, increases the level of innovations and provides growth in investment activity (Karaseva, 2004). However, the benefits of such a model will be achievable only under conditions of complementarity of advantages associated with natural and geographical features, socio-economic parameters of the country and effects of scientific and technological development.

Despite recent trends indicating the formation of agricultural commodity model, which ensures high productivity and stable export position in the agricultural sector of Ukraine, it also retains features of consumer political model characterized by orientation of agricultural production on domestic market (Chunyuy, 2011) (tab. 1). The basis of the commodity structure of Ukrainian agricultural exports in 2015 amounted 16% crops, 9% fats and oils and 4% oil crops of total exports.

Trends for 2010 to 2015 indicate a substantial increase in the total value of agricultural exports (USD 4713,3 mln.) and the reduction in imports (USD 2199,7 mln.). The situation with the import of agricultural products reflects the negative changes in the economy as a whole, showing the reduction in effective demand. Instead, the increase of exports in commodity groups 1-24 commodity groups demonstrates further growth of indicators of agribusiness development that ensures the formation of 1/3 of the export potential of the country, and 4,2 times compensates the cost of imported goods from foreign producers.

Table 1

Trends of foreign trade development of Ukraine in agri-food products in 2010-2015

Indexes	2010	2011	2012	2013	2014	2015 p.	2015 to 2010, +/-
Total exports of goods and services, USD mln.	62125,7	80941,8	80895,8	74832,3	64106,8	46804,2	-15321,5
Agri-food exports, USD mln.	9849,8	12732,3	17791,4	16930,1	16668,5	14563,1	4713,3
Share of agri-food exports in total exports of goods and services, %	15,9	15,7	22,0	22,6	26,0	31,1	15,3
Total imports of goods and services, USD mln.	65754,1	87232,4	89774,6	83346,5	60750,6	42976,0	-22778,1
Agri-food imports, USD mln.	5684,1	6255	7392,5	8039,2	6059,2	3484,4	-2199,7
Share of agri-food imports in total imports of goods and services, %	8,6	7,2	8,2	9,6	10,0	8,1	-0,5
Coverage ratio of agri-food imports by exports	1,7	2,0	2,4	2,1	2,8	4,2	2,4

Source: calculations based on data (Zovnishnia torhivlia, 2015, 2016)

According to the Ministry of Agriculture and Food Production of Ukraine, agrarian sector capacity is three times higher compared to the need of domestic market. In view of this fact, domestic agricultural producers, by exporting their products to 190 countries, provide food to more than 14 mln. people and hold the country's position in the top ten largest exporters to the European Union (Zvit, 2015). Formation of opportunities for the development of agribusiness production and exports depends on several factors of national origin and needs of international environment (Fig. 1).

Despite Ukraine's top positions in the world rankings of production and exports of certain agricultural products (1st place in sunflower oil export, 4-th in grain and corn, 8th in wheat), the country still imports products from 1-24 commodity groups. In addition, in two food groups share imports exceeded 30% limit of the accepted indicator. The highest level of import dependence was marked by group «Fish and fish products» – 65%, as 90% of imports accounts for fish harvested exclusively in maritime economic zones of other countries, due to the peculiarities of their biological cycle.

Exceeding the 30% threshold is observed with «Vegetable oils», due to the import of tropical oils (imports of palm and coconut oils account for over 90%), which are actively demanded by domestic food producers, and «Fruits and Berries», import dependence of which exceeded 35% threshold due to the import of exotic fruits not cultivated in Ukraine (Ukraine, 2015). Generally, overall reduction in consumption of imported agricultural

products is observed in recent years, which proves a significant drop in the purchasing power of Ukrainian consumers.

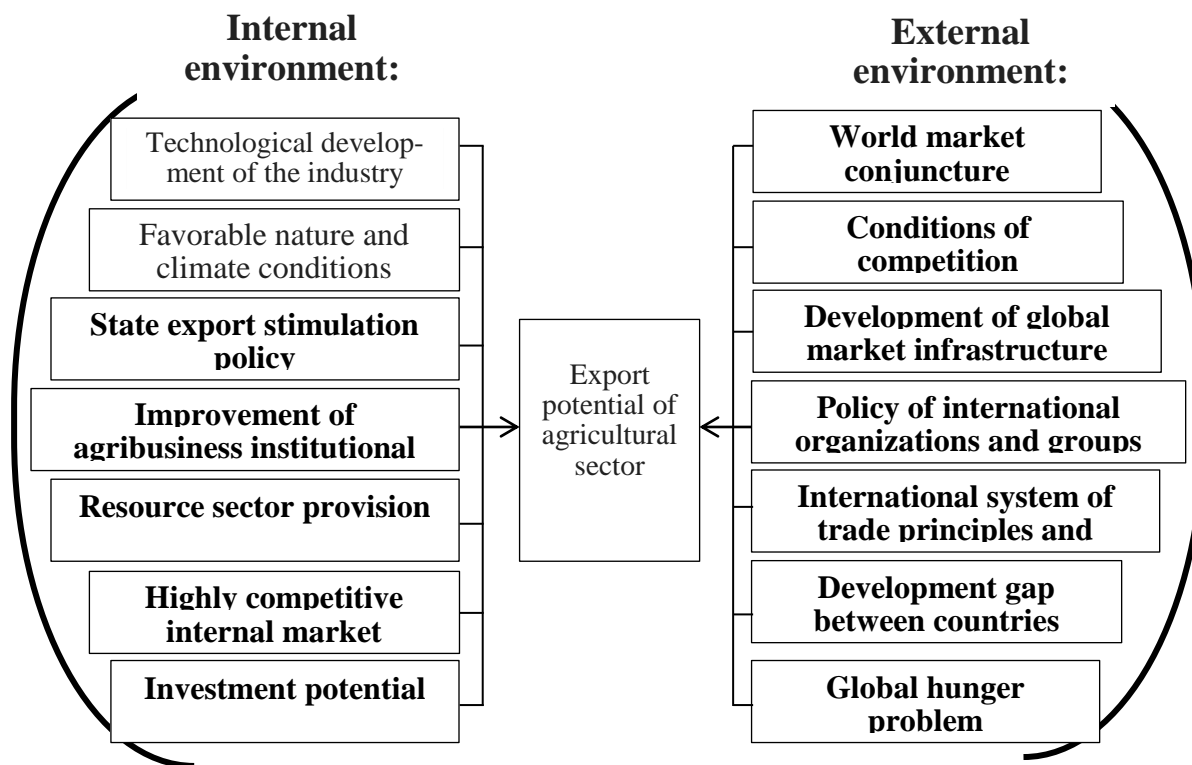


Fig. 1. Determination of export opportunities factors of Ukrainian agricultural sector

However, it is important to analyze import dependence of Ukrainian agricultural sector not only from the point of ensuring population food security with seasonal or climatic background. More attention should be paid to technical and technological issues alongside with resource support of agricultural producers in view of strategic development prospects.

1. High degree of import dependence of agricultural producers. First and for most it is about import dependence in production. Domestic producers are becoming less focused on the internal factors of production, while imported components often determine the basis for production costs. Thus, in 2015-2016 marketing year import of sunflower seeds was 20 thousand tons and nearly reached the peak of 2012–2013 (Import, 2016). The main reason for such a sharp increase in seeds imports is the growth of sunflower areas under the absence of foreign breeding seed production in Ukraine. It is similar to meeting the needs of seeds for growing other crops.

2. Such a situation causes double threat to economic security. Firstly, economy becomes vulnerable and dependent on suppliers of crucial components for import dependent production. Secondly, ability of the state to influence the price factors of competitiveness is fully offset, in particular through currency devaluation.

3. Poor competitiveness of domestic producers caused by significant technological lag from consumption needs (Ventskovskyy, 2015). Narrowing down the product range with expansion in real demand leads to further displacement of Ukrainian producers from domestic market and further decline of the real economy. Such conditions make the threat of growing import dependence of the economy real.

Summarizing the above, we can conclude that the importance of the agricultural sector in the formation and implementation of strategic economic development prospects of Ukraine in the domestic and foreign markets is very high. However, the structure of agricultural exports demonstrates typical problem for the national economy which is focusing on low value-added production as part of the «survival» policy in a crisis. However, it is possible to achieve real economic benefits from the development of this sector on condition

technological needs, which presently cause its import dependence, are well provided through internal capacity.

References:

1. Karaseva N.A. Globalizatsiyni determinanti eksportoorientovanogo rozvytky agrarnoho sektory Ukrainy / N.A. Karaseva // Mizhnarodna Ekonomichna politika. – 2014. – № 1(20). – P. 129–152.
2. Chunyuy L. Opyt zarubezhnyh stran hosydarstvennoho regylovanija agrarnoho sektora natsionalnoho hosyajstva / L. Chunyuy // Business Inform. – 2011. – № 8. – P. 20–23.
3. Zovnishnia torhivlia Ukrainu: statystychnij zbirnyk / K.: DP «Informatsijno-analitychne agentstvo», 2016. – 101 p.
4. Zovnishnia torhivlia Ukrainu: statystychnij zbirnyk / K.: DP «Informatsijno-analitychne agentstvo», 2015. – 101 p.
5. Zvit pro hid I resyltaty vykonannia program dijalnosti Kabinety Ministriv Ukrainy y 2015 rotsi / [electronic resource]. – Access: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=248702744&cat_id=246935189
6. Ukraina skorotchuje importozalezhnist. / [electronic resource]. – Access: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-skorocue-importozalezhnist>
7. Import soniashnikovoho nasinnia dlia posivy v Ukraini blyzkij do recordu. / [electronic resource]. – Access: <http://agronews.ua/node/64702>
8. Ventskovskyy D.Y. Import dependence of domestic commodity market in the context of threats to economic security of Ukraine [electronic resource] / Efficient Economy. – № 10. – 2015. – Access: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4389>

Лаврентьев М. М., с.н.с.,

Державна навчально-наукова установа

«Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ В УКРАЇНІ

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів, необхідності жорсткої економії як державних, так і місцевих фінансів, проблема ефективного управління бюджетними ресурсами лишається досить актуальною. Сьогодні ресурси бюджетів усіх рівнів є вкрай недостатніми навіть для мінімального задоволення інтересів громадян України, і це зумовлює пошук альтернативних методів управління бюджетним процесом та нових механізмів державного управління, зокрема вдосконалення системи управління державними інвестиціями як на загальнодержавному так і місцевому рівнях.

Сучасні потреби України в розвитку інфраструктури у поєднанні з обмеженими державними фінансовими ресурсами вимагають об'єднаних зусиль для посилення управління державними інвестиціями. Інвестиції в інфраструктуру є важливими для стимулювання економічного розвитку. Трансформація державних інвестицій в активи значною мірою залежить від того, наскільки ефективно відбувається управління всіма видами державних інвестицій, особливо на місцевому рівні [1, с. 6].

Послугою, яка становить найбільш нагальну потребу в інвестиціях у фізичну інфраструктуру, є централізоване опалення; це особливо стосується модернізації обладнання та розподільчої мережі, яка є не тільки застарілою, але й дуже енергоємною. Послуги з водопостачання та водовідведення, регіональні і сільські дороги (та інша транспортна інфраструктура) також потребують істотного ремонту, щоб уникнути їх подальшого погіршення. Однак значних інвестицій потребує також і сфера соціальних послуг. Наприклад, у сфері освіти інвестиції необхідні для ремонту старих шкіл, закупівлі нового обладнання, лабораторій тощо. У сфері охорони здоров'я нагальне вкладення коштів потрібне, насамперед, у ремонт приміщень

медичних закладів (підпорядкованих органам усіх рівнів влади), які нині перебувають у дуже поганому стані, і, насамперед, на заміну застарілого медичного обладнання.

Створення необхідної фінансової бази для державних інвестицій у різних секторах є необхідністю, однак відповідні заходи можуть бути зведені нанівець за відсутності міцної системи формування бюджетів капітальних видатків, тобто системи, яка уможливить ефективне планування, оцінювання, відбір, впровадження та збереження результатів впровадження інвестицій відповідно до стратегії економічного зростання уряду країни. У разі відсутності такої системи заощаджені та перерозподілені ресурси можуть бути змарновані на менш продуктивні капітальні видатки [2].

В останні роки, в Україні, відбулись зміни у бюджетному законодавстві щодо підвищення ефективності використання бюджетних коштів при плануванні капітальних видатків як з державного так і місцевих бюджетів. Зокрема, прийнято Закони України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 р. № 79 та «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо державних інвестиційних проектів» від 07.04.2015 р. № 288 та внесені відповідні зміни до Бюджетного кодексу України. Крім того прийнято ряд постанов: постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання управління державними інвестиціями» від 22.07.2015 № 571; постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів» від 18.07.2012 № 684; постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку відбору, схвалення і реєстрації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки та вимог до таких проектів» від 14.08.2013 № 715; постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання державного фонду регіонального розвитку» від 18.03.2015 № 196; постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів)» від 18.05.2011 № 520. Крім того щорічно приймаються розпорядження Кабінету Міністрів України щодо використання державних капітальних видатків.

Але, враховуючи досвід країн ЄС, зазначимо, що система управління державними інвестиціями на загальнодержавному та особливо на місцевому рівнях все ще має ряд проблем, які необхідно вирішити, зокрема:

1) слабе стратегічне планування та пріоритизація державних інвестицій (відсутня програма бюджетування на багаторічну перспективу та багаторічна стратегія щодо капіталовкладень на загальнодержавному та місцевому рівнях, що становить перешкоду для належного планування на період, що виходить за межі річного циклу; відсутнє прогнозованість рівнів фінансування на будь-який фінансовий рік; надання щороку переваги новим проектам порівняно із тими, що вже виконуються (основною причиною цього є відсутність системної бази для відбору проектів і можливий політичний тиск щодо виконання нових проектів); відсутні дані про наявні основні фонди та їх фізичний стан на регіональному рівні (така ситуація призводить до помітного зниження ефективності процесу розподілу фінансування на капітальні проекти, і може призвести до недостатніх видатків на технічне обслуговування активів, що може призвести до марнування коштів на непродуктивні інвестиції на заміну активів));

2) існують істотні прогалини в якості та охопленні процедур оцінки проектів та недоліки в системі проходження проектів;

3) недостатнє ресурсне забезпечення системи координації управління державними інвестиціями та відсутність незалежної оцінки;

4) часте порушення строків, обсягів робіт і фінансування під час реалізації інвестиційних проектів (затримки із фінансуванням капітальних проектів протягом певного фінансового року (гроші з державного бюджету надходять, як правило, у другій половині фінансового року, і не вистачає часу, щоб використати їх протягом поточного фінансового року); використання різних джерел коштів для фінансування

одного проекту (наприклад, це фінансування може надходити від субвенцій/капітальних трансфертів, власного місцевого фінансування і навіть цільових програм, і часто одне із джерел може опинитися в ситуації недостатнього фінансування протягом певного фінансового року або зазнати затримок із отриманням призначених коштів));

5) моніторинг впровадження державних інвестиційних проектів та незалежний аудит результатів їх реалізації не впроваджені.

Для вирішення вищезазначених проблем необхідно здійснити наступні кроки:

– запровадити стратегічне планування інвестиційних проектів, які фінансуються як з державного так і місцевих бюджетів (складання переліку пріоритетних проектів з врахуванням середньострокової бюджетної перспективи; гармонізація процесу формування місцевих бюджетів із регіональними інвестиційними пріоритетами та національними стратегічними завданнями; вдосконалення механізму розподілу капітальних трансфертів, що базуватиметься на чітких формальних критеріях);

– здійснити уніфікацію методики оцінки та підходів до прийняття рішень щодо інвестиційних проектів, які фінансуються як з державного так і місцевих бюджетів (впровадження вичерпних методологічних рекомендацій щодо оцінки проектів відповідно до існуючих міжнародних підходів);

– удосконалити організаційні аспекти та підвищити прозорість реалізації проектів (створення централізованої системи моніторингу для виявлення проектів з високим ризиком невиконання; запровадження аудиту державних інвестиційних проектів після завершення їх інвестиційної фази; поліпшення доступу громадськості до інформації про хід реалізації проектів шляхом публікації звітів та розробки простих у використанні он-лайн інтерфейсів).

Література:

1. Державно-приватне партнерство в контексті управління державними інвестиціями в Україні: оцінка // Світовий банк, 2015. – 75 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/495131467995051959/pdf/106249-UKRANIAN-WP-P153935-PUBLIC-Public-Investment-UKR-Web-cover.pdf>
2. Зміцнення системи формування капітальних видатків на місцевому рівні // Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/PFR_Chapter5_ua.pdf

Leshchenko P. A., Ph.D. Candidate,
National University of Kyiv-Mohyla Academy
Kiev, Ukraine

RISKS AND PERSPECTIVES OF INFLATION TARGETING IN UKRAINE

Achieving the aim of a sustainable economic growth requires a stable behavior of prices as an important precondition. The current macroeconomic situation needs an accurate choice of specific monetary policy which can combine short term (regulation of inflation) and long term (stable economic growth) goals. Recently many experts recommend inflation targeting for this purpose and eventually it was established as an aim by the National Bank of Ukraine.

Besides a meaningful decrease in the prices' growth, inflation targeting is valued for its forecast potential. The obligation to reach the target rates releases NBU from the necessity to constantly track the intermediate values, as it was with targeting the exchange rate, which increases monetary policy flexibility and also adds to the determination of inflation expectations. However, some impediments cause risks and flaws that can thwart to achieve positive results of the policy in Ukraine. Firstly, it is a high probability of failing to fulfill

the set target. Secondly, the condition of significantly decreasing the inflation rate for a set value can cause harsh monetary methods that can have a negative influence on the social and political situation.

Considering the abovementioned, features of inflation targeting demand scrutinized approach before its implementation in Ukraine alongside with profound evaluation of the Ukrainian economy's readiness to shift from the import of price stability due to a fixed exchange rate policy to supporting the price stability through a targeted usage of the internal mechanisms, primarily monetary instruments. For instance, such key problems are to be solved preceded the implementation of inflation targeting policy in Ukraine [1-2]:

- NBU maintains a comparably low index of institutional independence (lower than the average index among transition countries);
- Underdeveloped financial market (the emphasis on highly liquid market for governmental bonds is necessary to be organized);
- The overall absence of a stable financial and credit system;
- The underdeveloped capital market;
- Transmission mechanism has a set of drawbacks (for instance, a high dependence of real sector on exchange rate fluctuations);

Ukraine continues to face such key requirements for conducting the monetary policy:

- NBU has to provide high quality forecasting of price dynamics for setting the accurate inflation targets that should as well be reconciled with the government;
- Avoid monetization of budget deficit by providing limits on governmental bonds involvement in the NBU portfolio;
- NBU has to be separated from the influence of political or business circles to increase its transparency and gain trust;
- Interbank credit and exchange markets need to be stabilized (encourage a transparent inflow of currency from abroad in order to avoid the development of a shadow market; sufficient usage of currency interventions; qualified law initiatives to neglect capital movement limitations; overcoming of interbank credit market fragmentation);
- The effective credit channel and improvement of open market operations are required for achieving stabilization in exchange rates and prices (transparent and optimized refinance of problem banks, creation of interest rate corridors);
- In situations of intensive exchange fluctuations that cause additional risks it is necessary to set legislative conditions for creation of effective hedging instruments;
- NBU has to provide trustworthy and transparent information on its monetary policy conduction and exchange rate regulations by publishing comments and explanations of the chosen tools exchange rate changes or the approval of specific new regulatory acts.

All in all, it is proven to infer that inflation targeting can be a sufficient method for inflation regulation policy but in order to function effectively it requires steps for stabilization the financial system in the country. The coordination and cooperation between the executive authorities should also be operating successfully so that regulatory instruments remain in the supervision of the National Bank. The improvement of monetary regulation should be supported by the improvements in the legislative base and the recovery in the financial system of the country.

References:

1. Міщенко В. Методологічні та методичні проблеми запровадження таргетування інфляції // Вісник НБУ. – 2006. – № 5. – С. 41.
2. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
3. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>

Мартиненко В. В., к.е.н., доцент,
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна

Палюх О. М., к.е.н.,
Міністерство фінансів України
м. Київ, Україна

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Забезпечення ефективності розвитку економіки в умовах дефіциту фінансових ресурсів держави є головною метою державного фінансування. Тому кінцевим результатом державного фінансування економіки, як процесу розподілу та перерозподілу бюджетних коштів, є його безпосередня або опосередкована фінансова підтримка з метою забезпечення позитивної динаміки розвитку.

У системі показників, що характеризують ефективність державного фінансування, можна виокремити наступні (табл. 1).

Таблиця 1

Показники ефективності державного фінансування

Показники	Значення та особливості обчислення
Показники комерційної (фінансової) ефективності	Враховують фінансові результати реалізації бюджетної політики безпосередніх учасників бюджетних програм
Показники бюджетної ефективності	Відображають наслідки здійснення проекту для державного, обласного чи місцевого бюджетів, надходження та витрачання коштів
Показники економічної ефективності	Виходять за рамки прямих фінансових інтересів учасників бюджетного процесу та стосуються переваг для суспільства
Показники соціальної ефективності	Відображають наслідки здійснення проекту для розвитку сільських територій в частині екологізації, ресурсозбереження
Показники регіональних особливостей соціально-економічного розвитку	Враховують множину результатів реалізації бюджетної програми (проекту) його безпосередніх учасників на регіональному рівні

Джерело: систематизовано за відомими даними [1; 2; 3]

За аналітичними показниками це: обсяг бюджетних надходжень на душу населення, обсяг бюджетних соціальних витрат (у розрізі видатків) з порівнянням показників за регіонами, а також їх динаміки, динаміку обсягу і структури податкоспроможності тощо. Показники ефективності бюджетних програм визначаються з урахуванням різних методологічних підходів: відповідно до вимог Бюджетного кодексу України [4]; з урахування вимог окремих параметрах фінансової і продовольчої безпеки регіонів і країни; за розрахунком і аналізом коефіцієнтів кожного виду і напрямку бюджетних програм [5].

Як вважають Ф. Журавка та Н. Овчарова, оцінка ефективності якщо і здійснюється, то досить рідко та для окремо взятої програми і проводиться відповідно до бачення конкретного замовника, а тому є виключно суб'єктивною та непрозорою. Це пояснює вкрай низьку результативність бюджетних видатків, відсутність зв'язку між обсягами витрат і фактичним ефектом з позиції тих чи інших показників, що характеризують державне фінансування економіки [6, с. 204].

Нині більшість країн зменшує чисельність результативних показників виконання бюджетних програм з метою спрощення як процедури отримання необхідної інформації, так і безпосередньо самого аналізу ефективності витрат; деякі взагалі відмовляються від ідеї комбінації кількісних та якісних показників результативності як інструменту оцінки ефективності бюджетних витрат [7].

Наприклад, досвід Швеції у впровадженні механізму програмно-цільового управління витратами засвідчив, що, збирання великого об'єму інформації не означає і не гарантує можливості ефективного її використання при розподілі обмежених фінансових ресурсів [8].

Таким чином, показники результативності державного фінансування мають відігравати ключову роль у процесі прийняття рішення щодо розподілу обмежених фінансових ресурсів. Оптимальність використання наявних фінансових ресурсів означає найефективніший алгоритм та напрямок програмно-цільового фінансування за рахунок мінімально можливої кількості задіяних при цьому ресурсів.

Пошук оптимального набору показників результативності бюджетних програм, одночасно з тенденцією до скорочення кількості та спрощення змістового навантаження кожного показника призводять до спроб замінити велику кількість розрізнених хоча і згрупованих за певною ознакою показників одним-єдиним інтегральним показником ефективності.

Іншим підходом, який заслуговує на увагу, є пропозиція К. Ілляшенко, Т. Ілляшенко і Н. Костенко для оцінки ефективності державного фінансування бюджетних програм використовувати показник якості життя людини за формулою:

$$E_{\delta n} = \frac{\sum_{T=1}^N QOL_{\delta a_{z+T}} - QOL_{\delta a_z}}{\sum_{t=1}^Y B_{t_{\delta uck}}}, \quad (1)$$

де $\sum_{T=1}^N QOL_{\delta a_{z+T}}$ – кумулятивний ефект зростання якості життя населення за весь час дії чинників, що стали наслідком реалізації бюджетної програми (N років);

$QOL_{\delta a_z}$ – якість життя населення у базовому році (році, що передував року початку реалізації бюджетної програми);

$\sum_{t=1}^Y B_{t_{\delta uck}}$ – сума дисконтованих витрат бюджету за роками реалізації програми, t -років [7, с. 861].

Важливими для формування методичних підходів щодо оцінки ефективності державного фінансування економіки є дослідження, проведені Н. Апатовою та Р. Меджитовою, присвячене питанням оцінки ефективності бюджетного процесу. Розроблена цими науковцями система показників може бути використана при оцінюванні ефективності бюджетного процесу на загальнодержавному рівні. Для проведення оцінки ефективності державного фінансування Н. Апатова та Р. Меджитова пропонують використовувати наступні показники: рівень точності поточних планових обґрунтувань здійснених витрат за деякий період часу; ступінь точності планово-розрахункових обґрунтувань виконання доходної частини бюджету; показник фінансової продуктивності бюджету; коефіцієнти збалансованості бюджету, економічної та соціальної ефективності бюджету [9].

Загалом, в українській науковій літературі проблема оцінювання ефективності державного фінансування економіки розглядається через призму оцінки ефективності використання бюджетних коштів. В умовах обмеженості державних фінансових ресурсів проблема досягнення ефективності державного фінансування набуває

особливої актуальності, бо вони є основою формування фінансового стану держави, забезпечення її стабільності.

Література:

1. Дем'яненко М.Я. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: монографія [М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.М. Скупий та ін.]; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.
2. Комарова І.В. Державна фінансова підтримка аграрного сектору України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / І.В. Комарова; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. – К., 2009. – 20 с.
3. Скрипник А.В. Фактори ризику планування бюджету України / А.В. Скрипник, Т.М. Паянок // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 31–44.
4. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] / Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
5. Радченко О.Д. Трансдисциплінарність в дослідженні бюджетної політики аграрного сектору [Електронний ресурс] / О.Д. Радченко // Междисциплинарные исследования в науке и образовании. – 2012. – № 1. – Режим доступу: <http://www.es.rae.ru/mino/158-1150>
6. Журавка Ф.О. Оцінка ефективності реалізації державних цільових програм в соціальній сфері [Текст] / Ф.О. Журавка, Н.В. Овчарова // Бізнес інформ. – 2014. – № 6. – С. 202–206.
7. Ілляшенко К.В. Програмно-цільове фінансування видатків місцевих бюджетів: дискусійні питання оцінки ефективності / К.В. Ілляшенко, Т.О. Ілляшенко, Н.В. Костенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 5. – С. 857-862.
8. Norman Flynn. Moving to Outcome Budgeting, Paper commissioned for the Finance Committee by the Scottish Parliament Research and Information Group [Electronic recourse]. – Access mode: <http://archive.scottish.parliament.uk/business/committees/historic/finance/reports-02/fir02-mob-01.htm>
9. Апатова Н.В. Оцінка ефективності місцевих бюджетів / Н.В. Апатова, Р.Ш. Меджитова // Економіка Крима. – № 4(33). – 2010. – С.104–107.

Марчишинець С. М.,

заступник начальника-начальник відділу транспорту
та зв'язку управління інфраструктури та туризму,
Полтавська обласна державна адміністрація
м. Полтава, Україна

Марчишинець О. В., к.е.н., доцент,

Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка
м. Полтава, Україна

ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ – МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

В умовах ринкової глобалізації економіки швидкий підйом провідних секторів виробництва повинен здійснюватися на основі проведення відповідної кластерної політики, застосування окремих соціально-інтеграційних систем, найефективнішою з яких є інноваційні кластерні об'єднання, виходячи з того, що кластери – один з найважливіших інструментів розвитку регіонів [1; 2; 3; 4]. Кластери в сучасних умовах посилення конкуренції на глобальних ринках являють собою фундаментальну організаційну основу для реалізації ключових принципів становлення національної та

регіональної економіки і відповідної розробки стратегій соціально-економічного розвитку регіонів.

Понад сто років тому кластерна модель регіональної економіки теоретично була обґрунтована А. Маршаллом в роботі «Principles of Economics» [5]. Далі вона отримала продовження у книзі «Конкурентні переваги націй» М. Портера і була презентована як досить відома «модель діаманта» [6].

Успішна практика кластерної моделі була в США. Об'єднання компаній було використано для інтенсифікації співробітництва компаній та розвитку спеціалізованих видів послуг, що забезпечувалися урядом та торговими асоціаціями з метою надання можливості малим компаніям збільшувати масштаби виробництва. Активна кластеризація скоротила ізоляцію окремих малих підприємств, зміцнила їх зв'язки, збільшила інноваційність та продуктивність праці персоналу [7].

Із збільшенням обсягів інформації і знань в галузі ризиків у глобальній економіці значно змінилась і продовжує змінюватися роль кластерів в конкурентній боротьбі. Можливість шляхом кластеризації формувати необхідну критичну масу в окремих сферах діяльності дозволяє кластерам презентувати світу як унікальність, так і здатність будь-якої національної, регіональної чи територіальної економіки витримувати тиск з боку конкурентів.

Кластери можуть охоплювати як невелику (10-15 компаній), так і значну кількість підприємств та структур (6-7 тисяч компаній, як, скажімо, в Індії чи в Китаї), а також можуть формуватися як з великих, так і з малих фірм в різноманітних видах об'єднань і співвідношень. Кластером вважають як географічну концентрацію компаній, що працюють в окремому виді бізнесу, так і конгломерацію великих і малих фірм, частина яких може бути власністю іноземців. Кластери з'являються як в традиційних галузях, так і в high-tech напрямках, як у виробничо-комерційному сегменті або в секторі послуг, так і в соціальних сферах.

Формування кластерів можливе як в умовах великомасштабної, так і невеликої за обсягами економіки. Вони виникають на національному, регіональному і муніципальному рівнях. В деяких кластерах спостерігається паралельна наявність високих технологій поряд з порівняно невисокого технічного рівня виробництвами і послугами.

Економіка знань, яка формується на сучасному етапі, орієнтується на пріоритетність розвитку кластерів, тому нерідко центром формування кластерів виступають університети або групи науково-дослідницьких структур і проектних установ. Такий широкий діапазон форм і видів кластерних структур безперечно утворює значні труднощі при формуванні кластерів, потребує проведення в цій сфері глибокої дослідницької роботи.

Враховуючи світовий і вітчизняний досвід можна виділити переваги виробничих систем на основі кластерної моделі:

- кластери спроможні забезпечувати поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією, вони уособлюють «колективну ефективність», створюють «гнучку спеціалізацію»;
- кластери будуються на використанні ефекту масштабу;
- кластери – це стимулятори технічного прогресу;
- кластери являють собою механізм підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності.

Інноваційні кластери дозволяють в свою чергу посилювати процеси спеціалізації і розподіл праці між компаніями; приваблюючи клієнтуру, створювати тісну взаємодію покупців і продавців; знижувати вартість одиниці технічної послуги і продукції, яка виготовлюється на основі спільної діяльності; посилювати міжфірменні потоки ідей і інформації; підвищувати інноваційність виробництва; створювати нові робочі місця; ефективніше використовувати місцеві природні ресурси; створювати здоровий соціальний капітал, забезпечуючи соціальну справедливість; забезпечувати баланс ринкової ефективності і соціальної гармонії.

У кожній країні склався свій набір конкурентних переваг, які дозволяють їй лідирувати в світовій економіці. Жодна країна в світі не спроможна бути однаково конкурентоспроможною у всіх галузях промисловості. Окремі країни домагаються успіху лише в тих галузях, для яких внутрішні умови виявились найбільш сприятливими, динамічними і перспективними.

Наведена вище аргументація і здійснені протягом понад десяти останніх років спроби впровадження перших виробничих систем на основі кластерної моделі в різних регіонах України підтверджують перспективність та ефективність руху в цьому напрямі. Використання кластерного підходу вже зайняло одне з провідних місць в стратегіях соціально-економічного розвитку ряду суб'єктів і муніципальних утворень України. Кілька проектів розвитку територіально-виробничих кластерів вже реалізується в ініціативному порядку [8].

Одним із лідерів кластеризації в Україні вважають Хмельницьку область. При сприянні Асоціації «Поділля Перший», яка об'єднала в своїх рядах вчених, підприємців, фінансистів та представників адміністрації, вдалося сформувати декілька виробничих кластерів, в т.ч. швейний, будівельний, харчовий, туристичний, продовольчий і кластер зеленого сільського туризму. Більшість сформованих кластерів функціонує і сьогодні, що є заслугою, в першу чергу, місцевих ентузіастів при епізодичній фінансовій підтримці міжнародних економічних організацій. Специфікою розвитку кластерів Поділля стало те, що центрами об'єднання підприємців в кластери були різні за величиною і географічним розміщенням територіальні центри: обласний – Хмельницький, районний – Кам'янець-Подільський, сільський – с. Гриців Шепетівського району. Після проведення великої кількості семінарів в різних регіонах України, активними організаторами яких були регіональні ТПП, Міжнародна фундація сприяння ринку, Спілка економістів України, Асоціація «Поділля Перший» та інші громадські організації, формування кластерів активізувалося в більшості регіонів країни.

Не викликає сумніву в тому, що за підтримки державних структур підприємці та громадські організації Полтавської області спроможні сформувати ефективні кластерні об'єднання. Кластерні дослідження, які раніше були проведені на Полтавщині підтверджують перспективність формування кластерів в наступних напрямках: агропромислові та харчові кластери в районах молокопереробного, м'ясного напрямку, консервної (овочі, фрукти), зернової, олійної продукції; цукровий та кондитерський кластери; будівельні кластери на основі існуючої місцевої сировинної бази, збереженої виробничої інфраструктури та кадрів; транспортного машинобудування; швейний, взуттєвий та текстильний кластери; туристично-рекреаційні кластери в районах, які мають чудові історико-архітектурні та природні пам'ятки, сприятливу екологію, унікальну мінеральну воду.

В число регіонів, що змогли досягти успіхів у формуванні кластерних структур слід віднести також Івано-Франківську, Рівненську, Сумську, Харківську, Херсонську, Одеську і Миколаївську області.

Розвиток кластерних ініціатив на Поділлі, в Прикарпатті, Поліссі на Полтавщині, інших регіонах свідчать про те, що формування сучасних партнерських відносин між місцевими державними органами, діловими колами, а також підтримуваними виробництвом місцевими науковими і освітніми центрами є складним комплексним процесом. Накопичений досвід свідчить також про те, що конкурентоспроможність – це не статична властивість регіону чи галузі, а динамічний процес реалізації зусиль заради високої продуктивності шляхом ефективного використання інтелектуальних, природних і технологічних ресурсів території, регіону і їх виробничих кластерів.

Кластери, підвищуючи роль регіонів, створюють основу для залучення іноземних інвестицій, формування підприємницького середовища, розвитку малого і середнього бізнесу. Координація дій і об'єднання зусиль державних органів, освітніх і наукових

організацій є запорукою успіху, посилення конкурентоздатності господарства, підвищення життєвого рівня населення України.

Література:

1. http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/14_98129.doc.htm
2. Федоренко В.Г., Тугай А.М., Гойко А.Ф., Джабейло В.Б. Концепція кластерної політики в Україні // Економіка і держава, 2008. – № 11. – С. 5-15.
3. Чижиков Г.Д. Национальные бизнес-ассоциации в условиях интеграции экономики в мировое хозяйство. Монография. – Донецк: Норд-Пресс, 2006. – 284 с.
4. Кожевникова В.Д. Кластеризація в сфері послуг // Стратегія інноваційного розвитку економіки і соціальної сфери України: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції вчених, студентів і практиків / Голов. ред. С.В. Смерічевська. – Донецьк: Норд-Прес, 2008. – С. 112-114.
5. http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/14_98129.doc.htm
6. Портер М. Конкуренція: Пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
7. Janek Uiboupin, Industrial clusters and regional development in Ukraine, Pan-European Institute, 9/2006.
8. http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/14_98129.doc.htm

Милашко О. Г., к.е.н., доцент,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДИНАМІКИ ДОХОДІВ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ

Некомерційні організації, що обслуговують домогосподарства (НКОДГ), складають один з секторів економіки країни та створюються для досягнення соціальних, культурних, духовних, політичних цілей тощо. Одиницями НКОДХ є політичні партії, профспілкові організації, церкви, спортивні клуби та інші організації. Метою дослідження є визначення стану та інтенсивності розвитку показників діяльності даного сектора в Україні.

Міжнародний стандарт «Система національних рахунків 2008 р.» визначає місце і роль секторів в економіці країни [1]. Перш за все, система національних рахунків (СНР) виділяє дві узагальнені групи інституційних одиниць: юридичні особи та домашні господарства. До юридичних осіб належать корпорації, некомерційні організації та органи державного управління. Усі одиниці відрізняються метою створення, функціями, що вони виконують, джерелами доходів тощо.

Рахунки СНР складають та досліджують для п'яти секторів економіки, до яких, крім некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, належать нефінансові й фінансові корпорації, сектор державного управління і домашні господарства. Саме секторний аналіз виробництва, створення доходу, його розподілу й перерозподілу, вкладання коштів в активи має на меті оцінити місце та роль кожного з секторів у відтворювальних процесах країни.

Некомерційні організації (НКО), до яких і належить сектор НКОДГ, це юридичні особи, що створені для виробництва товарів і послуг без мети одержання прибутку [1]. Проте підприємства, які відносять до НКО, можуть належати і до інших секторів. Залежатиме це від двох умов: ринковим чи неринковим виробництвом займаються НКО, і, якщо вони займаються неринковим виробництвом, контролюються підприємства органами державного управління, чи ні.

Отже, якщо НКО займаються ринковим виробництвом, тобто надають іншим одиницям товари і послуги за економічно значущими цінами (торговельні палати, сільськогосподарські асоціації, науково-дослідні інститути тощо), їх відносять до

нефінансових або фінансових корпорацій. До сектора державного управління належать НКО, які зайняті неринковим виробництвом, тобто надають іншим одиницям свою продукцію безкоштовно або за економічно незначущими цінами, та контролюються органами державного управління (державні школи, лікарні, виші тощо). У випадку, якщо некомерційні організації, які зайняті неринковим виробництвом, не контролюються сектором державного управління, вони створюють окремих сектор – некомерційні організації, які обслуговують домашні господарства.

Таким чином, сектор НКОДХ надає сектору домашніх господарств товари й послуги безкоштовно або за економічно незначущими цінами.

Методологічною базою визначення показників доходів НКОДГ є система національних рахунків. Для сектора будується повна послідовність рахунків, які містять характеристики діяльності сектора на всіх етапах відтворювального циклу [2].

У таблиці відображені показники доходів НКОДГ України за 2008-2014 рр. (макроекономічним процесам властива певна інерційність, тому інформація представлена тільки за парні роки).

Кінцевим результатом виробничої діяльності сектора є валова додана вартість. Саме валова додана вартість є джерелом доходів від виробничої діяльності сектора.

Таблиця

Динаміка показників доходів НКОДГ України, млн. грн.

Показник	2008 р.	2010 р.	2012 р.	2014 р.
Валова додана вартість	4146	4839	6428	6859
Валовий прибуток	1146	1213	897	693
Валове сальдо первинних доходів	1156	1217	963	1060
Валовий наявний дохід	7832	9328	9983	13328
Валовий скоригований наявний дохід	575	1106	757	455

Джерело: сформовано автором за [2]

Дані таблиці демонструють тенденцію до зростання валової доданої вартості протягом усього періоду: в середньому щорічно означена характеристика діяльності НКОДГ збільшувалася на 452,167 млн. грн.

Як було відмічено, валова додана вартість є джерелом утворення первинних доходів сектора від виробничої діяльності – валового прибутку. Він являє собою частину валової доданої вартості, яка залишилася після нарахування оплати праці найманим працівникам даного сектора та податків за відрахуванням субсидій на виробництво. В результаті того, що НКО створюються не з метою одержання прибутку, лівова частина доданої вартості сектора належить оплаті праці, а питома вага валового прибутку складає у 2014 р. лише 10,1% (для порівняння: питома вага валового прибутку нефінансових корпорацій у доданій вартості – 38,5%).

Дані таблиці дають уявлення про тенденцію валового прибутку. Здебільшого він зменшується: за останні два роки валовий прибуток НКОДГ знизився на 22,7%.

Наступним показником доходів сектора є валове сальдо первинних доходів. Воно враховує отриманий сектором дохід від власності (за відрахуванням відповідного переданого доходу). Можна спостерігати незначне відхилення даної характеристики результатів діяльності сектора від значень валового прибутку, за виключенням 2014 р. У цьому році за рахунок суттєвого зростання отриманих доходів від власності валове сальдо первинних доходів збільшилося порівняно з 2012 р. на 10,1%.

У результаті подальшого перерозподілу доходів сектори економіки отримують валовий наявний дохід. Перерозподіл здійснюється через поточні трансферти. Саме до них належить основне джерело надходжень сектора – благодійні внески та пожертвування. Валовий наявний дохід сектора демонструє тенденцію до зростання. У 2014 р. він перевершує розмір валового сальдо первинних доходів у 12,6 разів.

Валовий наявний дохід НКОДГ є джерелом соціальних трансфертів у натурі, які сектор передає домашнім господарствам. Це – основна функція сектора. Частина, що залишається, валовий скоригований дохід, останніми роками суттєво зменшується і в 2014 р. складає лише 455 млн. грн.

Оцінювання формування й розподілу доходів НКОДГ має важливе значення для визначення місця сектора в економіці країни для формування макроекономічної політики та прийняття ефективних управлінських рішень.

Література:

1. Система национальных счетов 2008 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/rus/SNA2008Russian.pdf>
2. Національні рахунки України за відповідні роки: статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.ukrstat.gov.ua>

Міночкіна О. М., к.е.н., докторант,
*Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА ЧЕРЕЗ ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СИСТЕМИ ВЛАСНОСТІ

Вивчаючи досвід розвитку західних систем освіти, наукових досліджень та інноваційної діяльності, порівнюючи їх з українськими, дослідники підсумовують, що Україна «не є країною з найсучаснішими технологіями, що прагне до радикальних інновацій, які досягаються лише активною науково-дослідною діяльністю» [1, с. 88]. Відповідно до мети розвитку країн ЄС за Лісабонською стратегією визначене: зробити ЄС «найбільш конкурентоспроможною, динамічною і науково місткою економікою в світі, здатною на стале економічне зростання, з наявністю кращих робочих місць і великою соціальною згуртованістю» [1, с. 90-91]. Європейські країни, створюючи постіндустріальні економіки, демонструють активне використання дійових інструментів стимулювання ефективності суспільного виробництва – інформації, знання і соціального капіталу, приділяючи останньому значну увагу і піклуючись щодо його нарощування і підвищення якості.

Українськими вченими [2] здійснений аналіз розвитку основних параметрів національної інноваційної системи і з'ясовано, що Україна має досить високі ранги за (і входить до світових лідерів) за показниками продукування знань...однак вона має низькі позиції щодо поширення знань та їх впливу на соціально-економічний розвиток...знання не реалізуються в реальні економічні процеси, що стримує інноваційний розвиток України і ця негативна тенденція посилюється» [2, с. 115]. На сучасному етапі формування та розвитку інноваційної системи України необхідно «пріоритетну увагу приділити інституціональному забезпеченню інноваційної діяльності, формуванню мотиваційного механізму до переходу реального сектора економіки на інноваційний шлях розвитку» [2, с. 121].

Проблема розвитку інноваційної економіки в Україні потребує розгляду проблем, пов'язаних із збалансованістю економічної системи і її галузевої структури; повноцінним функціонуванням в межах країни системи капіталу у складі економічного, людського і соціального капіталу; інноваційного виробництва, спрямованого перш за все на забезпечення внутрішнього ринку; змінами у характері і спрямованості розвитку соціальної структури суспільства (проблема середнього класу); розвитком малого та середнього підприємництва; одночасного формування і розвитку

громадянського суспільства, правової держави і системи «середньої» власності та ін. Найчастіше у науковій літературі йдеться про існування зазначених проблем, наводяться детальний їх аналіз та порівняння, формулюються переважно загальні висновки з наголосом на складність вирішення проблеми. Наприклад, дослідники проблеми формування і розвитку вітчизняного середнього класу одногослосно погоджуються, що даний клас в Україні знаходиться у суттєвій меншості і не є фактором соціальної стабільності і провідною силою ринкових реформ, замість того, щоб розгорнути широку дискусію щодо конкретних шляхів і заходів його розвитку. Але така дещо відсторонена поведінка дослідників, невпевненість і розпливчатість у рекомендаціях щодо вирішення важливих соціально-економічних проблем пояснюється невизначеністю моделі економічного розвитку України і її місця у глобальній економічній системі, відсутністю узгодженої науковцями та прийнятої суспільством загальної довгострокової стратегії розвитку української держави.

Відповідно до наданої О. Білорусом оцінки сучасного економічного простору та орієнтирів щодо стратегічних напрямів розвитку української економіки «національна стратегія розвитку, базована на традиційному індустріальному характері розвитку, стає не тільки неприйнятною, але навіть надзвичайно небезпечною ... треба відмовитися від застарілої стратегії «наздогнати – перегнати» а спиратися на «власні технологічні прориви глобального масштабу і характеру, що базуються на глобальному «замовленні» і глобальному попиту» [3, с. 31].

Вчені досліджують зв'язок необхідних для української економіки модернізації і технологічного підйому з розвитком малого підприємництва. Зазначається, що «...основою розвитку країн зі змішаною економікою є мале підприємництво як найбільш масова, динамічна та гнучка форма господарювання» [4, с. 7]. Акцентується увага на здатності малого підприємництва до структуроутворення ринку, стимулювання структурної перебудови економіки, економічної конкуренції та послабленню монополізму, формування нового соціального прошарку власників і середнього класу як основи стабільності в суспільстві.

Спираючись на попередні наші дослідження зазначимо наступне. «Власні технологічні прориви» стають реальними у суспільстві, де громадяни відчують себе господарями у своїй країні, мають умови для свого розвитку і самі формують своє майбутнє, розуміючи місце їх національного господарства у глобальному світі. Основою розбудови такого суспільства може стати національна стратегія, сформована на основі концепції «Система власності-спільна ресурсна система» («СВ-СРС») [5]. Концепція «СВ-СРС» володіє консолідуючим потенціалом, здатна об'єднати зусилля різних соціальних груп та відновити економічний потенціал країни на інноваційній основі. Впровадження цієї концепції має на меті формування єдиного механізму функціонування системи капіталу. Тобто це може бути «нестандартний», «свій» самостійний вибір України, з врахуванням сукупності внутрішніх факторів і зовнішніх факторів, з усвідомленням їх змісту та базуванням на «глобальному «замовленні» і глобальному попиту». Останні ж прямо пов'язані із певним рівнем соціально-економічного розвитку усього українського суспільства, який залежить від масштабів та інтенсивності накопичення країною, крім економічного, соціального і людського капіталу, що багатократно збільшує можливість переходу на новий етап розвитку, пов'язаний із формуванням постіндустріальної суспільної системи. Концепція «СВ-СРС» визначається автором як основа альтернативної системи та формування «фундаменту», на якому можна будувати національну економіку. В межах цієї системи запускається процес самотрансформації у формі послідовних прирощень на основі інструментальних механізмів соціального капіталу і самоорганізації (рис. 1).

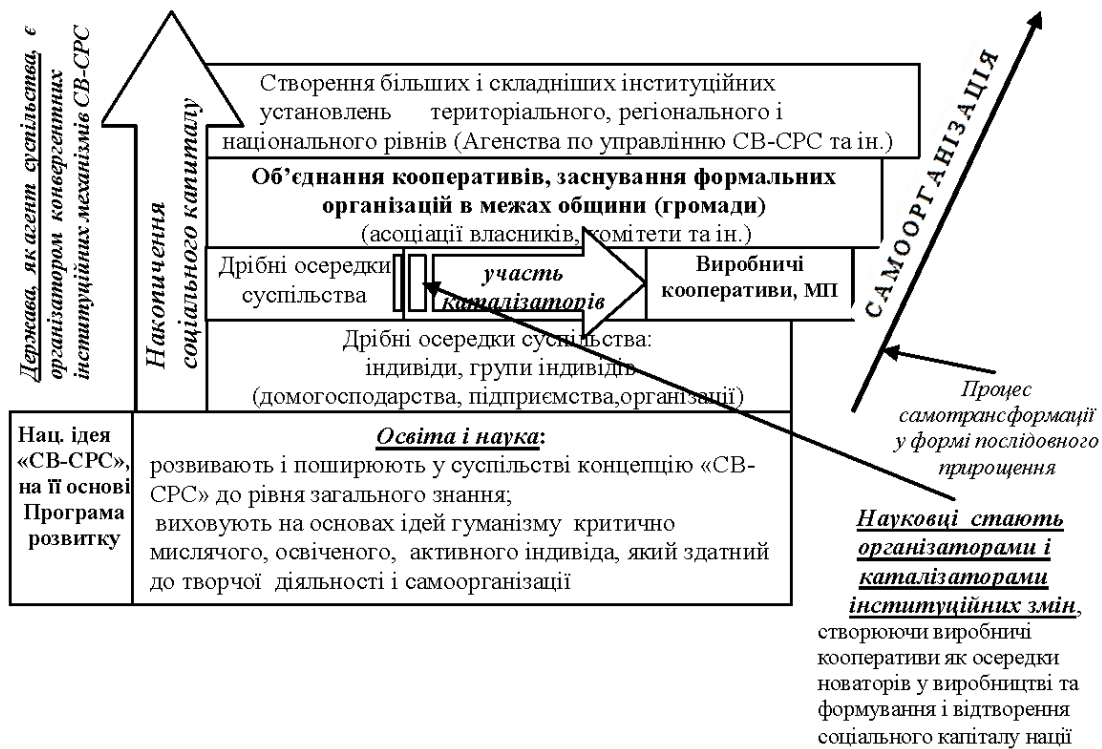


Рис. 1. Реалізації концепції «СВ-СРС» і «налагодження» процесу самотрансформації українського суспільства (розроблено автором на основі праці Е. Остром [6] і власних досліджень)

Слід зазначити, що впровадженням концепції «СВ-СРС» в українському суспільстві можливо змінить негативну динаміку, що склалася у інноваційній галузі, активізувати науково-дослідну діяльність у країні та налагодить співпрацю між наукою, виробництвом і бізнесом. Мають вирішуватись питання, пов'язані не з доступом виробників до науково-технічних розробок та стимулюванням державою їх звернення до вищих навчальних закладів та наукових установ за допомогою у проведенні досліджень та технологічних розробок, як це наразі здійснюється у європейських країнах. Навпаки, держава організує трансфер знань і технологій, заохочення до такої діяльності науковців, здійснює підтримку комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності ВНЗ і наукових установ через створення виробничих кооперативів та малих підприємств (МП) за участю вчених (рис. 2). Державна фінансова підтримка науковцям, які виконують функції інституціональних організаторів (ІО) і інституціональних каталізаторів (ІК) та організують кооперативи для впровадження інновацій, може надаватись у вигляді фінансування частки у статутному капіталі новостворених кооперативів та МП (або безвідсоткових позик на це), безвідсоткового (або за спеціальними ставками) кредитування інноваційних проектів, пільгового оподаткування (знижені ставки податків, прогресивне та поступове оподаткування на час становлення кооперативу та ін.). Такі кооперативи, МП – новатори-каталізатори (КНК, МПНК) необхідно створити у кожній громаді. До складу їх членів повинні бути входити вчені тих напрямків наукової діяльності, які складають суть відносин власності та відповідно до сфери виробничої діяльності (наприклад, на «бурштинових» територіях доцільно створювати кооперативи по обробці сировини та виробництву прикрас та інших виробів із бурштину; там, де вирощують пшеницю мають бути кооперативи з виробництва макаронів та ін.).

Необхідно буде визначитись із шляхами і засобами передачі інтелектуальної власності і знань у практичну діяльність суспільства та розробити відповідні Рекомендації, у яких закріпити принципи, якими науковці мають керуватись під час розробки власної інституційної і інноваційної політики. Якщо розглянути

«технологію» передачі знань до виробників та «налагодження» інноваційної економіки відповідно до мети розбудови в Україні СВ-СРС і порівняти з організацією цих процесів у європейських країнах, можна побачити відмінності. У європейських країнах здійснюється стимулювання малих та середніх підприємств звернутися до наукових і освітніх закладів за допомогою у проведенні досліджень та технологічних розробок. В межах ЄС відпрацьована організаційно-правова база підтримки науково-дослідної та освітньої діяльності та сформована ефективна інноваційна інфраструктура. За нашою схемою відповідно до розроблених інституційних механізмів СВ-СРС науковці як ІО і ІК мають налагодити інноваційне виробництво в кооперативах і на малих підприємствах, які самі й започаткують. Таким чином, на етапі формування фундаменту для інноваційної економіки і створення малих виробничих осередків-новаторів необхідно створити відповідну організаційно-правову базу та стимулювати і забезпечити дії науковців як ІК інноваційних зрушень у економіці і нарощування соціального капіталу у суспільстві. Розроблену західними країнами інноваційну інфраструктуру (бізнес-інкубатори, кластери, технологічні парки) також маємо адаптувати «під себе», наприклад, СВ-СРС територіальної громади можна вважати окремим технологічним парком т. ін.

Якщо українське суспільство визначиться із своїм майбутнім, маючи на меті розбудову у країні СВ-СРС і формування її конвергентних інституційних механізмів, де державі належить роль інституціонального організатора (ІО), основну увагу необхідно приділити створенню адміністративно-правових режимів потрібної якості і впровадженню їх в дію. Важливим є співпраця між наукою, державою, громадою і світовою спільнотою в процесі налагодження інноваційного виробництва в Україні. Розроблені державою як інституціональним організатором (ІО) фінансово-регуляторні режими (оподаткування, митні, кредитні, стимулювання інвестиційної і інноваційної діяльності та ін.) мають забезпечувати організацію та фінансову підтримку інноваційного виробництва в економіці і створювати умови для нарощування соціального капіталу нації і «налагодження» процесів самотрансформації українського суспільства на основі самоорганізації.

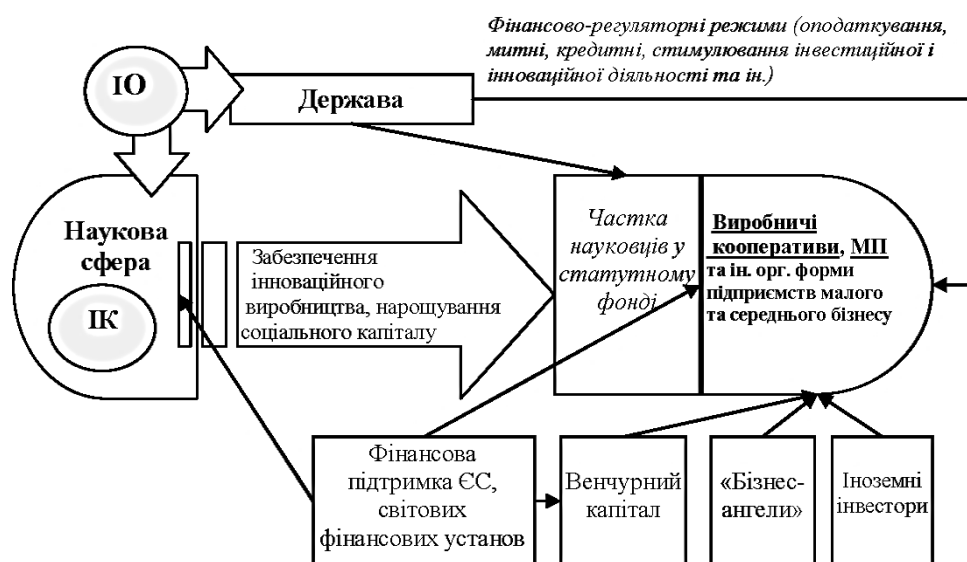


Рис. 2. Організація та фінансова підтримка інноваційного виробництва на початковому етапі реалізації концепції «СВ-СРС» (на основі джерел [1], [4] і власних досліджень автора)

Зробимо наголос на додаткових функціях і завданнях української науки (рис. 3). Погоджуючись з О. Білорусом: «...головне завдання наукових досліджень ми бачимо не скільки в аналізі і оцінці урядових антикризових і посткризових стратегій, а в розробці наукових стратегічних концепцій і в науковому забезпеченні і супроводі

державного менеджменту і глобальному прогнозуванні розвитку» [7, с. 156]. Для того щоб навчити Уряд України «чути вчених-економістів» і піти «на спільну щоденну роботу з вченими для розробки стратегій і їх реалізації» ми і пропонуємо концепцію «СВ-СРС» з розробленими інституційними механізмами цієї системи [5, 8], де «прописана роль» кожного з учасників суспільних трансформацій – держави, науки, суспільства загалом і кожного громадянина. «Для уникнення надмірного і руйнівного тиску глобальних процесів кожна держава повинна мати захисну глобально орієнтовану стратегію розвитку» [7, с. 133]. Тільки врахування глобальних факторів у національній стратегії розвитку може дати необхідний результат.

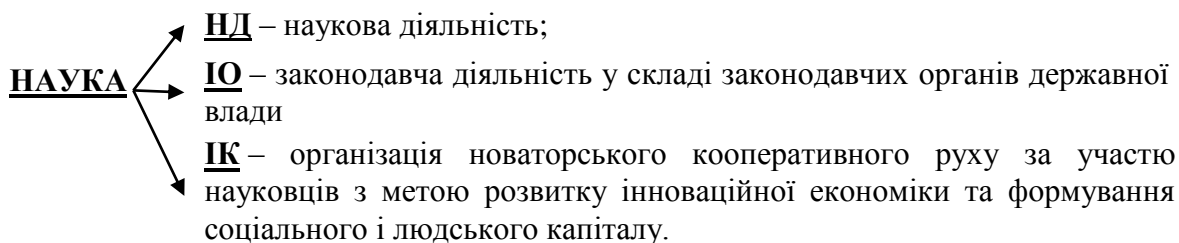


Рис. 3. Завдання української науки в період глобальних трансформацій українського суспільства

Література:

1. Чайка І. П. Досвід розвитку європейських ринків освітніх послуг / І. П. Чайка // Економічний вісник Донбасу. – 2015. – № 1(39). – С. 88-97.
2. Амоша О. І., Ніколаєнко А. І. Національна інноваційна система України в контексті міжнародних порівнянь / О. І. Амоша, А. І. Ніколаєнко // Економічний вісник Донбасу. – 2015. – № 1(39). – С. 115-121.
3. Власов Володимир Іванович. Глобалістика: історія, теорія: монографія [Текст] [у 2 т.] / Власов В. І.; наук. ред. акад. НАН України О. Г. Білорус і чл.-кор. НААН України В. А. Вергунов [Т. 2.]: Еволюція наукової думки щодо глобалізації в Україні та Росії. Монографія – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2012. – 856 с.
4. Ляшенко В. И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию: моногр. / В. И. Ляшенко; НАН Украины, Ин-т экономики пром.-сти. – Донецк, 2012. – 370 с.
5. Миночкина О. Н. Управление системой собственности как общей ресурсной системой / О. Н. Миночкина // Международный информационно-аналитический журнал Креативная экономика и социальные инновации (Creative Economics and Social Innovations). – 2016. – Вып. 6. – № 1(14). – С. 17-37.
6. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Элиноор Остром; пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
7. Білорус О. Г. Економічна глобалістика. Світ-система глобалізму: монографія / Білорус О. Г. – К.: Університет «Україна», 2016. – 536 с.
8. Миночкина О. Н. Институциональный механизм системы собственности как инструмент реализации законов собственности и основа преобразования этой системы. Проблемы та перспективи розвитку національних економік: від мікро- до макрорівня: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 8 квітня 2016 р.) / за ред. Коваленко М. П., Деркач Т. В., Кобилянської А. В. – Одеса: МГУ, 2016. – С. 101-105.

Можайкина Н. В., к.э.н., доцент,
Куш А. В., студентка,
*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова
г. Харьков, Украина*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Трансформационные изменения в мире и в Украине, усиленные геополитическим соперничеством союзов и государств вызвали повышенный спрос на новые концептуальные исследования в сфере развития социально-экономических процессов на разных уровнях мировой хозяйственной системы. На макроуровне данный поиск сопровождается признанием кризиса постиндустриальной модели и виртуальной экономики и переходом к новой парадигме развития, ориентированной на реальный сектор экономики – становление новой индустрии на базе достижений научно-технологического прогресса и нового технологического уклада. Такая парадигма развития в экономической науке получила название – неоиндустриализации.

В то же время воспроизводящаяся на мегауровне иерархическая система мирохозяйственного взаимодействия в рамках центрo-периферийной модели формирует содержательные различия новой парадигмы развития для развитых и развивающихся стран. Наиболее важными компонентами политики неоиндустриализации в развитых странах являются, во-первых, стимулирование интереса к нестандартным сочетаниям новых технологий, во-вторых, разработка новых идей, не менее важным является и помощь предпринимателям во включении в мировые цепочки поставок.

Для Украины также актуализируется проблема формирования и реализации курса на неоиндустриализацию, что подразумевает освоение высших технологических укладов, восстановительного роста экономики. Одновременно в данном контексте решаются и проблемы экспортной и сырьевой зависимости страны, технологической отсталости национальной экономики, что формирует возможности диверсификации не только отраслевой структуры национальной экономики, но и ее международной специализации, а также формирование стратегической конкурентоспособности страны в мировой экономике.

В настоящий момент состояние экономики Украины характеризуется глубоким кризисом и утратой значительной части промышленного потенциала. Это связано как с ухудшением общей экономической ситуации в стране, так и со специфическими факторами, присущими конкретным отраслям, что в сумме приводит к усилению конкурентной борьбы на внутреннем рынке, ухудшению условий доступа на внешние рынки, сокращению инвестиций и снижению финансово-хозяйственных результатов деятельности промышленных предприятий.

Основными проблемами украинской промышленности являются низкая конкурентоспособность, вызванная ее недостаточным технологическим уровнем, и низкая эффективность производства, вызванная недостаточным инновационным уровнем развития производства. Это подтверждает анализ инновационного развития промышленности, который по сравнению со странами ЕС, показал крайне низкий уровень инвестиций в исследования и разработки и, соответственно, крайне низкую долю инновационной продукции – около 3% в структуре реализованной промышленной продукции.

В условиях кризиса украинской экономики, когда постсоветская промышленность исчерпала имевшиеся резервы и стала перед выбором между окончательной деградацией или переходом на новые, более современные технологические уклады, все же есть предпосылки для реализации политики неоиндустриализации.

Следует отметить, что наиболее инновационными в Украине являются предприятия по производству фармацевтических продуктов и препаратов (38,2%), производству компьютеров, электронной и оптической продукции (34,0%), производству транспортных средств (33,9%), добыче металлических руд (30,4%), машиностроения (27,0%).

В последнее время инновационную продукцию внедряли не более 600 предприятий, новую для рынка продукцию 137 предприятий, организационные инновации осуществляли 125 предприятий, а маркетинговые – 157. Это указывает на низкую привлекательность внедряемых инноваций при существующих масштабах Украины. Всего 28 видов новых технологий, созданных отечественными предприятиями, были переданы другим предприятиям, причем зарубежным – всего 8 единиц. В целом инновационность украинских предприятий является неудовлетворительной, в особенности с точки зрения конкурентоспособности на мировом уровне.

Причиной недостаточной инновационной активности является дефицит средств для авансирования инновационного процесса, как на стадиях научно-технических разработок, так и при внедрении инновационных изменений в производство. Также препятствиями для развития инновационного промышленного предпринимательства являются: противоречивая инновационная политика; неблагоприятный инвестиционный и инновационный климат; практика приостановления действий отдельных статей и законов, касающихся финансирования инновационной деятельности; принятие новых законодательных актов и нормативно-распорядительных документов без должного анализа и оценки выполнения предыдущих.

Учитывая, что одним из основных элементов новой индустриализации является готовность к внедрению элементов информационной экономики для автоматизации управления производством, нужно отметить низкую степень готовности Украины и по этому показателю. Так, крупные предприятия не достаточно внедряют информационные технологии в производственный процесс, из них 66% вообще не имеют своей корпоративной сети, несмотря на то, что это является обязательным стандартом любой современной корпорации. Более того, 10% крупных предприятий не имеют даже локальной сети, что свидетельствует о ведении управленческой деятельности по стандартам прошлого века. Это подтверждает тезис о необходимости перехода к неоиндустриализации, опираясь на концентрацию капитала, который позволит приобретать и осваивать новые технологии, при этом второй опорой должна быть высокая интеграция, которая позволит контролировать процессы промышленных предприятий.

Не менее важными причинами кризиса и, соответственно, отсталости Украины являются преобладание низко технологичных энерго- и ресурсоемких производств, деформированная отраслевая структура, интегрированность в наиболее уязвимые сегменты мирового промышленного рынка, слабое использование потенциала внутреннего рынка для стимулирования стабильного развития промышленности, недостаточно эффективная государственная политика антикризисной поддержки. Всё это свидетельствует о том, что в целом проводимая в Украине промышленная политика оказалась несостоятельной. Причины её «провалов» многочисленны и разнообразны и связаны как с концептуальными подходами, так и с организационно-управленческими проблемами ее реализации на практике.

В настоящий момент отсутствует общий устоявшийся системный взгляд на предмет того, каким образом осуществлять неоиндустриальный переход отечественных предприятий и какие процессы являются ключевыми в этом переходе. Поэтому существует острая необходимость в разработке концепции и механизма формирования стратегии развития. Для этого необходимо решить следующие основные задачи: исследование внешней и внутренней среды, в которой функционируют предприятия; формирование и реализация стратегии развития промышленного предприятия в условиях неоиндустриализации; достижение

предприятиями України ключевих показателів, характеризуючих промисленість розвинутих країн.

Для рішення вищеотмечених проблем необхідна розробка концепції розвитку економіки, яка заключається в модернізації на основі проведення активної системної промислової політики. При цьому необхідно вивчення і використання досвіду країн-орієнтирів для української неіндустріалізації, урахування інституціональних особливостей і обмежень, а також конкурентних переваг промислових підприємств України. В зв'язі з цим можна виділити наступні основні напрями розвитку великих промислових комплексів: перш за все, це розвиток зверху вниз, шляхом створення умов і інфраструктури, як на загальнодержавному рівні, так і регіональному; створення регіональних кластерів з урахуванням отримання синергетичного ефекту; розвиток спеціальних інвестиційних фондів і системи пільг, перш за все податкових і інших специфічних завдань, що стане пусковим механізмом для незалежного неіндустріального розвитку підприємств.

Олійник А. Д., науковий співробітник,
Колбасін Є. С., к.е.н., науковий співробітник,
*Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України
м. Харків, Україна*

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВІСТІ ТА ОСНОВНІ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ЇЇ ЗДІЙСНЕННЯ В УКРАЇНІ

Важливим фактором відновлення стратегічної ролі промисловості України у забезпеченні економічного зростання в країні є формування нової державної політики реструктуризації промисловості. Про це свідчить, насамперед, досвід європейських та інших країн.

Класичним прикладом використання різних підходів до реструктуризації¹ промисловості є італійська економічна модель промислових округів, які були створені шляхом концентрації середніх і малих фірм навколо великої провідної компанії, яка формує замовлення на продукцію малих підприємств і забезпечує їм вихід на зовнішній ринок. В Канаді й Франції реструктуризація промисловості також була спрямована на ефективне поєднання великого, середнього й малого бізнесу. У Південній Кореї та Туреччині – на створення промислових зон, в яких малі підприємства об'єдналися в потужні промислові комплекси. В Індії – на залучення у промисловість іноземних ТНК, створення своєрідних «центрів тяжіння» для національних підприємств малого бізнесу. Ці підприємства працюють із ТНК за субпідрядною системою. Як захист від поглинання ТНК ринків збуту продукції в Індії використовується міжрегіональне кооперування малого бізнесу. Але реструктуризація промисловості відбувається не тільки у такий спосіб. У багатьох випадках вона пов'язана з ліквідацією нерентабельних, фінансово нестійких, а також екологічно небезпечних виробництв.

Серед європейських країн, в яких здійснювалась така реструктуризація, – Великобританія, Франція, Німеччина, Польща, Бельгія, Італія, Греція, Нідерланди, Іспанія та ін. В цих країнах масштабна реструктуризація здійснювалась, насамперед, у вугільній промисловості. У Бельгії та Ірландії сутність реструктуризації полягала у припиненні видобутку вугілля у зв'язку зі складними гірничо-геологічними умовами,

¹ Термін «реструктуризація» вперше застосували європейські економісти, розуміючи його як системну трансформацію.

високою собівартістю вугілля, а також зі значною вичерпаністю покладів [1]. У Великобританії була здійснена найбільш масштабна реструктуризація вугільної промисловості, в результаті якої було ліквідовано понад 900 шахт з 958 діючих. У 1992 р. їх залишилось 50, а у 2007 р. – 34. У 2012 р. у Великобританії працювало 20 вугільних шахт із чисельністю працюючих понад 20 тис. робітників [2].

Закриття шахт супроводжувалось конфліктами між державними органами управління та профспілкою шахтарів, страйками, які найбільш відомі за часів прем'єрства М.Тетчер. Одночасно закриття шахт супроводжувалось прийняттям програм розвитку шахтарських міст і регіонів, шахтарям виплачувалась грошова допомога. Було створене агентство регіонального розвитку з відновлення шахтних територій, а також залучено 1,5 млрд. дол. США інвестицій у розвиток інфраструктури відновлюваних територій.

У Великобританії, а також у Франції, Німеччині, Польщі, реформа вугільної галузі тривала багато років [3-5]. У Польщі було витрачено на закриття шахт та на допомогу вивільненим шахтарям мільярди євро. Закрито було збиткові шахти, а з рентабельних створено сім акціонерних холдингових компаній.

Вугільна галузь України також пройшла тривалий шлях реструктуризації, в якому можна виділити дев'ять етапів, починаючи з 1996 р. Сьогодні в Україні розроблена Концепція Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на 2015-2020 роки [6], в якій основними заходами щодо реструктуризації вугільної галузі є ліквідація безнадійно збиткових та консервація нерентабельних шахт.

На нашу думку, в основі подальшого здійснення реструктуризації промисловості України повинні бути наступні концептуальні положення.

Положення 1. Підписання Україною договору про вступ до Європейського енергетичного співтовариства у 2010 р., де стратегічними напрямками виконання умов договору були визначені приватизація вугільних підприємств, оптимізація механізму державної підтримки підприємств вугільної галузі, лібералізація ринку вугілля та соціальна підтримка робітників і населення регіонів реструктуризації, зобов'язує Україну виконувати цілу низку умов у напрямі реформування базових галузей енергетики та приведення їх до європейських стандартів.

Положення 2. Реструктуризація промисловості, яка пов'язана з ліквідацією або консервацією промислових об'єктів, – складний процес, який вимагає розробки і забезпечення узгодженої взаємодії всіх механізмів державного регулювання цього процесу: нормативно-правового, економічного, організаційного, і, що дуже важливо, – соціального.

Положення 3. В системі державного регулювання реструктуризації промисловості основним є нормативно-правовий механізм, який виступає засобом правового впливу на суспільні відносини в напрямі досягнення поставленої мети – здійснення реструктуризації промисловості з метою забезпечення сталого розвитку економіки України. Державна політика реструктуризації промисловості має поєднувати цей механізм з усіма іншими.

Положення 4. Заходи державного регулювання реструктуризації промисловості мають чітко забезпечувати врегулювання соціально-трудових відносин у відповідності з етапами реструктуризації, починаючи з удосконалення інституту соціального страхування та соціального захисту працівників, до створення умов щодо працевлаштування вивільнених працівників.

Положення 5. Необхідно створити дієву систему соціального страхування, проводити активну політику на ринку праці. Це неможливо здійснити без інвестиційних ресурсів (як внутрішніх, так і зовнішніх). Для надходження зовнішніх інвестицій необхідно забезпечити привабливий інвестиційний клімат в країні з метою заохочення іноземних компаній вкладати кошти в реструктуризацію промисловості України.

Положення 6. Організаційний механізм державного регулювання реструктуризації промисловості повинен включати аналіз сильних і слабких сторін не тільки об'єкта

реструктуризації, але й території, на якій він розташований, а також можливостей і загроз для збереження життєдіяльності на території об'єкта реструктуризації у зв'язку з його ліквідацією або консервацією, втратою робочих місць; по-друге, – розробку сценаріїв шансів і загроз для реалізації визначеної стратегії розвитку території з урахуванням максимального впливу слабких сторін території (інфраструктурних, екологічних та ін.), на якій знаходиться об'єкт реструктуризації.

Положення 7. Успішне здійснення реструктуризації промисловості неможливе без розробки концепції довгострокової промислової політики в країні, реалізація якої вимагає розробки дієвих інструментів з урахуванням того, що обмеження на вибір таких інструментів накладають вимоги СОТ і ЄС.

Положення 8. Дієвим механізмом успішного здійснення державної політики реструктуризації промисловості є впровадження кластерної форми організації промисловості, розробка технологічних платформ як передумови розвитку кластерних структур, а також дорожніх карт як інструменту планування реалізації довгострокової промислової політики та успішної реструктуризації промисловості.

Все це дозволить здійснити макроструктурну оптимізацію пропорцій у масштабах і темпах розвитку підприємств і кластерів видобувної і переробної промисловості в країні.

Література:

1. Energy policies of IEA Countries. Belgium Review [Electronic source] // International Energy Agency, OECD/IEA. – 2009. – Access mode to a resource: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,3949,en.html>
2. Energy policies of IEA countries. United Kingdom Review [Electronic source] // International Energy Agency, OECD/IEA. – 2012. – Access mode to a resource: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,46278,en.html>
3. Energy Policies of IEA Countries. France Review [Electronic source] // International Energy Agency, OECD/IEA. – 2009. – Access mode to a resource: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,3901,en.html>
4. Energy Policies of IEA Countries. Germany Review [Electronic source] // International Energy Agency, OECD/IEA. – 2007. – Access mode to a resource: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,3724,en.html>
5. Energy Policies of IEA Countries. Poland Review [Electronic source] // International Energy Agency, OECD/IEA. – 2011. – Access mode to a resource: <http://www.iea.org/countries/membercountries/poland/>
6. Державна цільова економічна програма реформування вугільної промисловості на 2015-2020 роки / Національна рада реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/reform/indicator/11630>

Орлов В. В., здобувач,

*Харківський національний аграрний
університет імені В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

ТЕНДЕНЦІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В УКРАЇНІ Й СВІТІ ТА РОЛЬ НАСІННИЦТВА ВИСОКИХ ГЕНЕРАЦІЙ У ЙОГО РОЗВИТКУ

За даними організації ФАО (продовольча та сільськогосподарська організація ООН) / FAO (Food and Agriculture Organization), зернові культури, включаючи пшеницю, рис, ячмінь, кукурудзу, жито, овес і просо, становлять переважну більшість всієї виробленої продукції у галузі рослинництва. Зернові продовжують бути найважливішим джерелом живлення для споживання людиною. Зовнішні фактори, такі як зростання доходів населення та урбанізація, спричиняють зміщення раціонів харчування людей в сторону збільшення споживання білків, жирів та цукру.

Разом з тим, продукція тваринництва та виробництво біопалива у світі продовжимоуть рости більш швидкими темпами, ніж виробництво рослинницької продукції. Це викликає необхідність збільшення обсягів виробництва зерна для задоволення потреб у продуктах харчування, кормах і біопаливі. Таким чином, тема дослідження є своєчасною та актуальною.

Найпопулярнішою зерною культурою у світі залишається пшениця, яка займає четверту позицію, поступаючись у обсягах виробництва цукровій тростині, кукурудзі та рису (табл. 1). У 2013 р. обсяги виробництва пшениці у світі становили 713183 тис. т, що на 21,8% вище аналогічного показника 2000 р.

Таблиця 1

Виробництво продукції топ-5 сільськогосподарських культур у світі у 2000 т а 2013 рр., тис. т

Культура	2000 р.	2013 р.	2013 р. у % до 2000 р.
Цукрова тростина	1256380	1877110	149,4
Кукурудза	592479	1016740	171,6
Рис	599355	745710	124,4
Пшениця	585691	713183	121,8
Картопля	327600	368096	112,4

Джерело: розраховано на підставі [1]

Зерно для України – один з найважливіших експортних продуктів. В минулому Україна, завдяки своїм винятковим природно-кліматичних умов, вдалому географічному розташуванню в центрі Європи, з власними портами на Чорному морі, активно експортувати зерно і ще в XIX столітті завоювала право називатися житницею Європи [2]. У порівнянні із 2004 р., темп зростання обсягу виробленого зерна у світі склав 123%, а в Україні він сягає 178% (рис. 1).

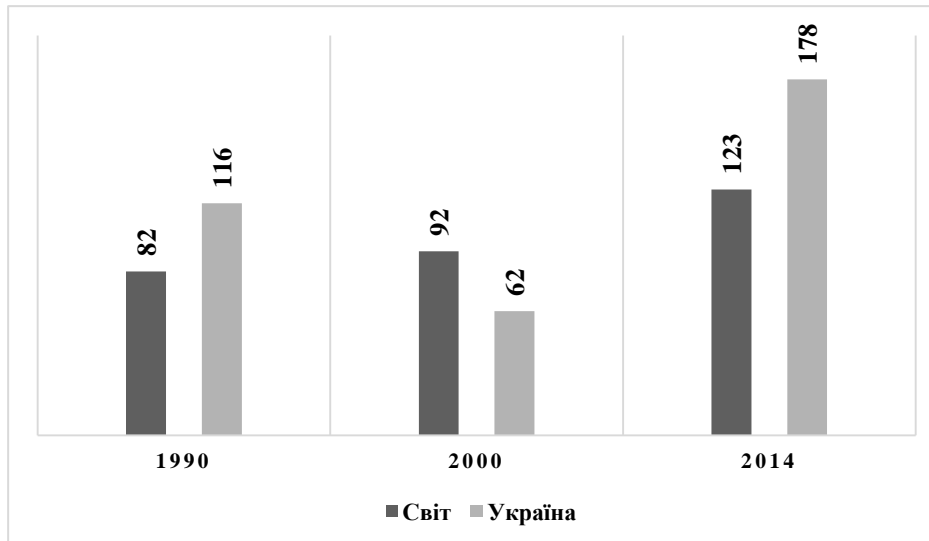


Рис. 1. Індекси обсягів виробництва зерна в Україні та світі (2004 р. = 100), %

Джерело: побудовано на підставі [3]

Це є результатом більшої ролі продукції зерновиробництва у раціоні пересічного українця у порівнянні з традиціями харчування мешканців інших континентів.

Світовими лідерами з виробництва зерна з розрахунку на одну особу є наступна двадцятка країн: Австралія, Литва, Данія, Канада, Латвія, Франція, Болгарія, Казахстан, Естонія, Угорщина, Україна, Чехія, Уругвай, Туреччина, Білорусь, Німеччина, Російська Федерація, Румунія, Швеція та Словаччина. Як бачимо, Україна також увійшла до цього переліку, оскільки зерно є традиційною культурою, для

вирощування якої країна має родючі ґрунти та оптимальний кліматичний режим. За даними рис. 2, середньорічне зростання обсягу виробленого зерна з розрахунку на одну особу у 1990-2014 рр. склало 104 кг, що є безумовно позитивною тенденцією.

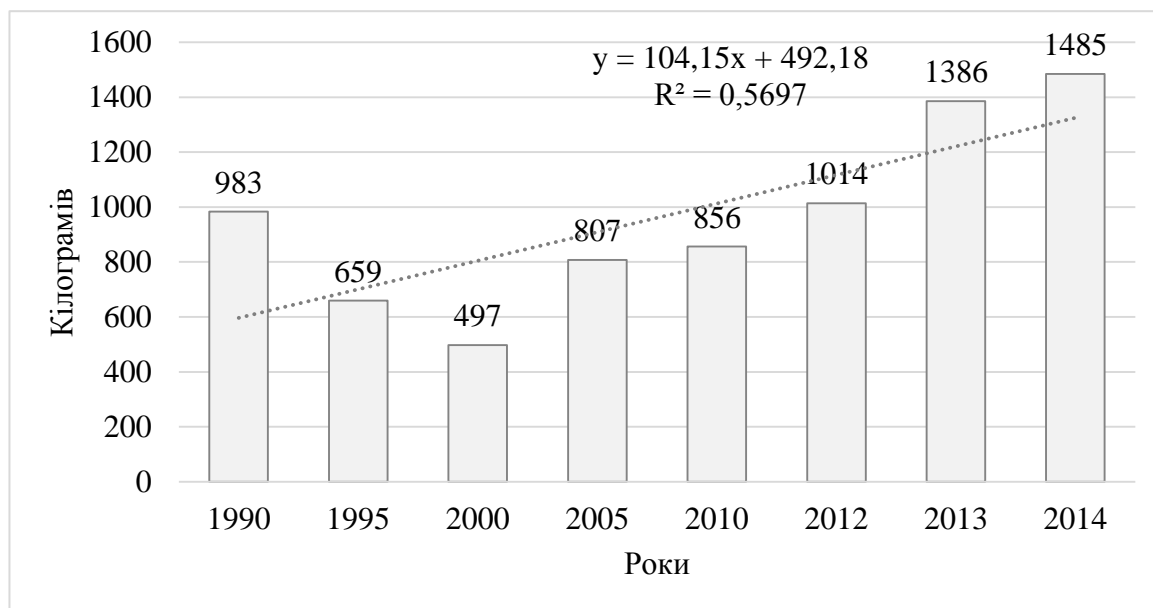


Рис. 2. Виробництво зернових та зернобобових культур з розрахунку на одну особу в Україні у 1990-2014 рр.

Джерело: побудовано на підставі [2]

У зростанні показників ефективності вирощування зернових культур значну роль відіграє виробництво насіння високих генерацій (добазового, базового та сертифікованого насіння).

Більшість сортів чи гібридів такого насіння дає приріст урожайності по окремих зернових культурах в межах 50-70 ц/га (у 2-2,5 рази більше від посіву звичайного садивного матеріалу).

В Україні авторське право на майже всі нові сорти та гібриди зернових культур має мережа наукових установ Національної академії аграрних наук, лідерство серед яких займають Інститут рослинництва імені В.Я. Юр'єва (м. Харків), Селекційно-генетичний інститут «Національний центр насіннезнавства та сортовивчення» (м. Одеса) та Миронівський інститут пшениці імені В.М. Ремесла (Київська обл.). Для прикладу, за останні роки селекціонерами Інститут рослинництва імені В.Я. Юр'єва НААН України створені високопродуктивні конкурентоспроможні сорти пшениці озимої і ярої з високими хлібопекарськими властивостями; гібриди жита озимого, сорти тритикале озимого та ярого, ячменю ярого; гібриди кукурудзи різних груп стиглості; сорти проса й гороху з ознаками неосипаємості. Вказані розробки мають достатній генетичний захист від мінливих факторів навколишнього середовища – холоду, посухи, шкідників та хвороб.

Важливою особливістю розвитку виробництва насіння зернових культур високих генерацій є механізм його сертифікації. У світовій практиці це питання довгий час розроблявся і отримало широке застосування на підставі положень Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), у складі якої 34 країни світу з високим рівнем розвитку економіки. Зараз Україна не є членом цієї організації, а лише підтримує тісну співпрацю, зокрема позитивним моментом стало прийняття у 2011 р. Закону України «Про приєднання України до Схеми сортової сертифікації насіння зернових культур, Схеми сортової сертифікації насіння кукурудзи та сорго Організації економічного співробітництва і розвитку» [4].

Крім проведення експертних, виробник насіння, призначених для продажу на зовнішніх ринках, повинен отримати Міжнародний Помаранчевий сертифікат

Міжнародної асоціації контролю за якістю насіння (ІСТА). Ці позитивні зрушення в сертифікації насіннєвого матеріалу на ринку України є результатом ратифікації Урядом України в 2010 р. Конституції Міжнародної асоціації з контролю якості насіння [5].

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про позитивну тенденцію по зростанню обсягів виробництва зерна в Україні у порівнянні зі світовими показниками. Нарощування експортного потенціалу зернового ринку України і забезпечення внутрішнього попиту неможливе без всебічного стимулювання виробництва насіння високих генерацій.

Приєднання України до міжнародних нормативів по сертифікації насіння є позитивним фактором розвитку ринку якісного насіннєвого матеріалу. Однак нині існує ряд проблем організаційно-економічного характеру розвитку галузі насінництва, головним чином пов'язаних з формуванням ціни на насіння високих генерацій і розміру авторської винагороди оригінаторам сортів насіння, що є перспективними напрямками подальших наукових досліджень.

Література:

1. FAO Statistical Pocketbook. World food and agricultural – 2015 / Food and agricultural Organization of the United Nations. – 2015, 236 p.
2. Шиян В.И. Структура, стабильность и цикличность зернового хозяйства региона / В.И. Шиян, В.А. Слаута. – Х.: ХГАУ имени В.В. Докучаева, 1998. – 251 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Про приєднання України до Схеми сортової сертифікації насіння зернових культур, Схеми сортової сертифікації насіння кукурудзи та сорго Організації економічного співробітництва та розвитку: Закон України № 3019-VI від 15 лютого 2011 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3019-17>
5. Про ратифікацію Конституції Міжнародної асоціації з контролю якості насіння: Закон України № 2843-VI від 22 грудня 2010 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2843-17>

Romusik I. V., Candidate of Economic Sciences,
Senior Research Officer,
SE «Institute for economics and forecasting»
Kyiv, Ukraine

CONSTRUCTABILITY UKRAINIAN SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS

A significant role in the creation of new technologies owned small and medium enterprises (SMEs). As world practice shows, SMEs create the majority of innovations, there are a variety of ventures, start-ups, business incubators and others. Enhancing the role of SMEs in the economy, including the high-tech segment, improving the business environment is a necessary condition for better economic situation of the country, reducing the negative impact on economic of destabilizing factors.

Evaluating the effectiveness of small and medium-sized business of Ukraine concerning European SMEs non-financial sector shows that the number of enterprises is at the level of the EU countries, but the efficiency of there is lower than European Community SMEs. For example, calculations show that productivity domestic medium-sized enterprises 3 times inferior to similar EU enterprises, small businesses –4 times, micro –5 times. High-tech kinds of industrial activities that generate greater value added are in a significant minority in the structure of output domestic SMEs –about 4% and about 5% in the structure of value added.

The effectiveness of the SMEs, the ability to produce innovations, both independently and as part of the technological enterprise associations, such as techno parks, industrial

parks depends on business and investment climate of the country, figures of which are too low in international ranking of business conditions. In «Doing Business 2016» Ukraine has 83 rank from 189 countries, including «Protecting investors» – 88 rank, «Tax system» – 107 rank, «Cross-border trade» – 109 rank, «The decision of the bankruptcy» – 141 rank, «Obtaining construction permits» – 140 rank, «Registering property» – 61 rank [1].

Weaknesses on the existing legislative and regulatory gaps: complicated access of SMEs to financial resources, lack of quality systems of information support for SMEs and undeveloped networking support entrepreneurship, slow implementation procedures of business deregulation and e-governance, lack of an effective trade policy and organizational weakness of business associations and insufficient level of business education and entrepreneurship skills. Concerning, the key barriers to innovation by Ukrainian SMEs are cost, according to 41% of SMEs surveyed by the OECD in the context of the present SBA assessment. Financial support in the form of grants and tax incentives could trigger innovative activities [2, c. 344].

For the development of high-tech areas of entrepreneurial activity and increased investment in innovation activity should be improved with the appropriate regulatory environment, including the following activities and initiatives:

(1) It is necessary to accelerate the implementation of the principles of the European Charter for small enterprises [3] and the *acquis communautaire* for the domestic regulatory policy.

(2) Introduce a period of time to preferential tax revenue for start-ups in case of realization the high-tech products or purchases of new technologies.

(3) In order to promote innovation and the creation of a network connection between large, small and medium-sized companies and universities or research institutes predict reduction of tax liabilities to financial institutions, their concessional refinancing of transfer them part of profits in a network funded innovation project. However, as the implementation of the project funding, so providing incentives to financial institutions should be in proportion branching network communication between enterprises, companies, universities and research institutions.

(4) It is recommended to create within the public-private partnership system to support foreign patenting for SMEs and other businesses as the possibility of partial covering the cost of patenting, obtaining loans for patents without paying interest, etc.

(5) It is useful to restore tax incentives of techno parks, however to eliminate abuses, enter reasoning system, by which for-performance incentives are available (first of all, you need to erect buildings, create companies and jobs): to large enterprises returned 50%, average – 60%, low – 70% of taxes paid.

(6) It is necessary to introduce the policy of inclusive business that aims to provide equal opportunities for starting a business and its growth in all segments of the population, including supporting business growth through extensive involvement in business activities of the population, which traditionally face greater challenges and barriers in setting up and doing business [4].

(7) It is useful to conduct trainings and advisory services for domestic business as well as the introduction of business modules as mandatory components for education schemes at secondary schools and colleges and universities to harmonize with EU educational programs; educational programs for entrepreneurs on leadership, management skills, financial literacy to promote enterprise that aims at growth.

(8) It is necessary to improve the efficiency of EU assistance and special programs aimed at improving the business infrastructure in Ukraine, creation a unified information system and website «Enterprise Europe Network – Ukraine» for networking between local and European businesses.

(9) For solving problem of access to financing is appropriate to use the United States experience and to create public-private funds for small business growth in promoting micro, small and medium enterprises, including innovation firms. Small Business Investment

Companies (SBIC) is a good combination in terms of efficiency and cheapness return to the treasury method of accelerating economic growth.

References:

1. Doing business 2016 / A World Bank Group Flagship Report. Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
2. OECD / European Union / EBRD / ETF (2015), SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2016: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe, OECD Publishing, Paris. — P. 344. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264246249-en>
3. European charter for small enterprises / European Commission. Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_en.pdf
4. OECD / European Union (2013), Policy Brief on Evaluation of Inclusive Entrepreneurship Programmers: Entrepreneurial Activities in Europe, OECD Publishing, Paris.

Sardak S. E., Doctor of Economic Sciences,
Professor,

Samoilenko A. O., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
*Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
Dnipro, Ukraine*

THE CONCEPT OF STATE ECONOMIC POLICY OF REGULATION OF HUMAN RESOURCES INTERNATIONAL MOVEMENT OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBAL INTELLECTUALIZATION

The problem of the concept of Ukraine's state economic policy of regulation of human resources international movement in the context of global intellectualization remains topical throughout the existence of Ukraine as an independent state. It should be noted that the favorable geopolitical position of Ukraine provides potential opportunities for the development of both regions and the state as a whole, creates conditions that are associated with the involvement in international migration, tourism and transit and professional processes. Their number increases in modern conditions of globalization development.

The analysis of features of Ukraine's participation in the processes of intellectualization of the human resources international movement demonstrates the necessity of developing the state economic policy of the human resources international movement, which would become part of the global space and have certain benefits.

The development of the global processes of intellectualization of the human resources international movement is affected by the formation of a market economic system and the development of international processes of globalization. Those processes activate and strengthen the human resources international movement in almost every country. Ukraine is faced with certain challenges of global intellectualization which leads to the intensification and transformation processes of the human resources international movement. At the same time, international organizations and members of the world community demonstrate new principles and mechanisms of regulation and coordination, forming the corresponding requirements for the implementation of the policy of the human resources international movement.

The main components of regulating human resources international movement of the world's developed countries that introduce a global approach to decision-making in this process are the basis for the formation of the Ukrainian policy of human resources international movement. Large-scale emigration of the intellectual resource have taken place in the developed countries. These countries elaborated corresponding effective regulating

mechanisms. The experience of these countries shows that there is a possibility to influence to a certain extent the process of external intellectual emigration and to reduce its negative consequences. Conversely, the absence of adequate regulation of the process of external intellectual migration can lead to a number of negative consequences: strengthening the imbalance of the professionally-qualified structure of scientific personnel, increase of the loss of national intellectual property, underutilization of professional knowledge acquired at home and abroad by scientific and academic personnel with the national and state aims.

Identification of current problems and future challenges of the global intellectualization in the national economy of Ukraine provided an opportunity to determine effective economic development tools of intellectual resources and the concept of the state economic policy of regulating the human resources international movement.

Optimization of state economic policy of regulation of the human resources international movement requires conceptual certainty by structural elements:

- principles (scientific, universality, non-discrimination, social justice, transparency and international adaptability);
- forms of human resources international movement (migration, tourism, transit and professional movement, the virtual international movement);
- scientific and methodological basis of regulation (scientific research, monitoring, concept, strategy);
- the regulatory framework of the regulation (codes, laws, decrees, resolutions, orders, instructions);
- regulatory authorities (ministries, national commissions, services, committees, agencies, foundations, inspections);
- interrelated areas (foreign economic, scientific and educational, innovation, investment, budgetary, fiscal, social and cultural, demographic policy).

The core of the formal component of the state economic policy concept of regulation of the human resources international movement (HRIM) of our country in the context of the global intellectualization should be the «Concept of intellectualization of the human resources international movement of Ukraine», the logic of which is shown in Fig. 1.

The purpose of the «Concept of intellectualization of the human resources international movement of Ukraine» must be to define the priority of intellectualization of the human resources international movement for the Ukrainian national interests. It should be aimed at ensuring effective state regulation of the human resources international movement, creating conditions for sustainable demographic and social and economic development, improving national security, preventing the occurrence of uncontrolled processes of human resources mobility and eliminating their consequences, coordinating national legislation in the field of migration, tourism, transit and professional activities and distance work with international standards, improving the protection of citizens of Ukraine.

The logic of the «Concept of intellectualization of the human resources international movement of Ukraine» covers the recommended actions and expected impacts in the areas of development of scientific and methodological basis for flows of intellectualization of the human resources international movement, optimization of existing and development of new legal documents, the functioning of coordination structure in public authorities.

The development of scientific and methodological basis of the flows of intellectualization of the human resources international movement should be accompanied by a definition of strategic directions of social and economic development and management (ideological vision, goals and objectives of the regulation), development of terminology which is adapted to the global changes in the nature of international economic relations, algorithmization of state regulation forms in the conditions of knowledge economy, formalization of the state regulation mechanism as a set of principles, methods, functions, structural elements and subsystems.

The optimization of existing and development of new legal documents should begin with the concept development, while identifying the strategic and tactical principles. It will require formalization in the form of a document and its approval by the bodies of legislative

and executive power. Based on the concept, it is necessary to align existing and develop new regulatory legal acts in the sphere of migration, tourism, transit and professional activities, distance work. And this process must be subject to constant optimization. Accordingly, the concept of state economic policy of regulation of the human resources international movement of Ukraine should be only a first step towards solutions of complex issues of state regulation, and key aspects should be the involvement of adequate mechanisms to ensure the creation of favorable social and economic conditions and possibilities of development of intellectual potential of the country.

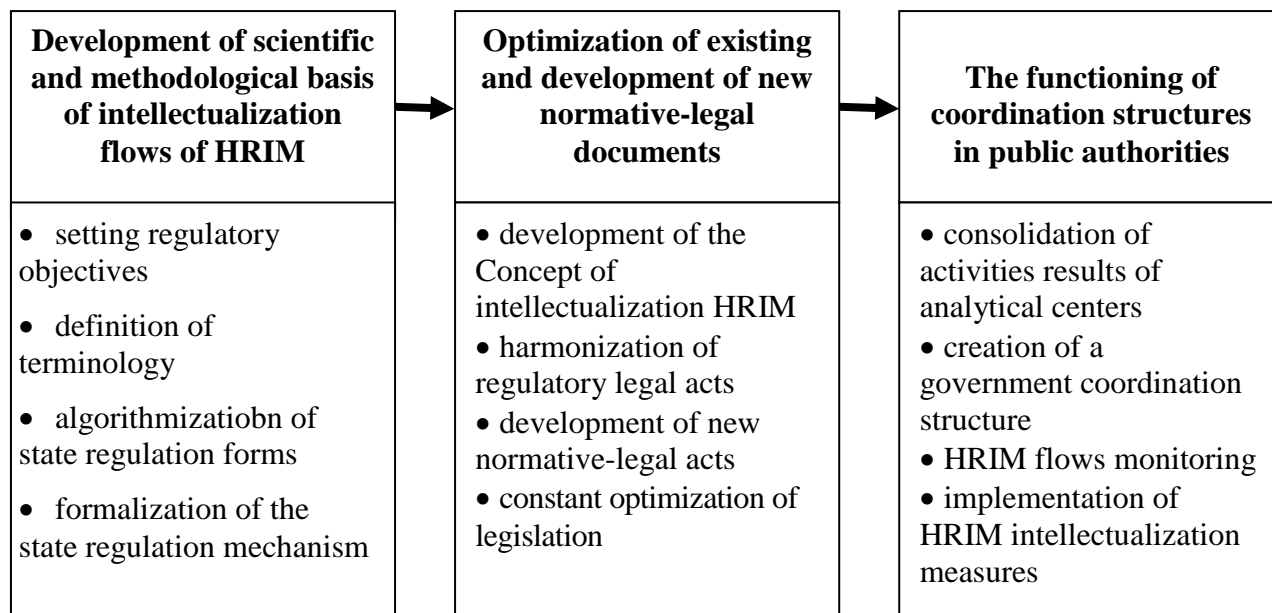


Fig. 1. Logic and structural elements of the «Concept of intellectualization of the human resources international movement of Ukraine»*

* *Developed by the authors*

References:

1. Samoilenko A. O. Global Intellectualization of Human Resources International Movement. PhD dissertation (Economic). Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Dnipro, 2016 (in Ukrainian).
2. Sardak S. and Samoilenko A. (2014) «National Economies Intellectualization Evaluating in the World Economy», *Ekonomichnyi chasopis – XXI*, vol. 9-10, pp. 4–7.
3. Sardak S. (2012) *Upravlins'ko-reguljatorni aspekty rozvytku ljuds'kyh resursiv v umovah globalizacii'* [monografija], DNU. (in Ukrainian).

Khodova Ya. O., Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer,
Azov State Technical University
Mariupol, Donetsk region, Ukraine

MODERN LOGISTICS MANAGEMENT BUSINESS PROCESSES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the current conditions of the market environment to automate the tasks of business processes and achieve effective management of industrial enterprises with complete logistics cycles can be due to scientific and technological progress and the emergence of modern communication technologies, including in the form of corporate information systems.

New logistic approaches should be directed to the study, adaptation and further use of modern enterprise resource planning strategies of companies that will promote interaction and cooperation within the organization (between different functional and geographically dispersed units). The presence of interrelated processes results in functional and geographically distributed units to interact. Standardization of cooperation also contributes, as conflict between processes is reduced [1].

Integration of informational control systems of businesses, primarily due to operations of purchase or sale of goods within the logistics system of the enterprise and beyond, proclaimed the necessity of information and analytical support of logistics services and the creation of a common information space contractors supply chains, allowing for speed, completeness and accuracy of data for implementation of logistics business processes. Information is based on the integration of information systems and technology planning, inventory management in the supply chain, electronic document management, supply chain monitoring systems, integrated corporate information systems.

Introduction of automated control systems in industrial activity with a full production cycle can quickly respond to consumer requests, optimize logistics business processes and supply chain, to build long-term relationships with partners, which in turn will help to improve financial performance by minimizing the costs of all kinds and effective integration processing database using prediction functions and operational planning [2].

So, now the traditional logistics functions – inventory control, purchasing and orders, warehousing, transportation, freight inherent in enterprises with a full cycle integrates in the system of logistics services at industrial enterprises on the basis of a common information platform.

In today’s business environment to achieve sustainable business process management can be achieved using modern automated corporate strategy planning, such as: MRP (Manufacturing Resource Planning), TMS (Transport Management System), SRM (Supplier Relationship Management), SCM (Supply Chain Management), ERP (Enterprise Resource Planning) and so on. The problem of operational, tactical and strategic management is solved through the introduction of corporate information systems in industrial space [3; 4].

The undeniable fact is that industrial development is impossible without the creation of competitive products and reduce the costs of their production which directly depends on the quality of engineering and managerial work. To reduce the cost of products and flexible price policy the accurate records of financial, material and human resources, effective planning and business analysis using advanced corporate information system are required.

Before the integration of information systems in an industrial plant should be integration of all organizational functions and tasks of materials management resources processed in the marketplace in the chain of supply.

More specifically, the sequence of business process management of material flow industrial enterprise levels of performance processes are presented in Table 1.

Table 1

Horizon Business Process Management of industrial enterprises

Level’s processes	Tasks to perform	Management systems
<i>IV level</i> The problems of enterprise	<ul style="list-style-type: none"> • materials management • transportation planning • personnel management • sales and distribution • production planning • quality control • financial management • client relationship management 	MRP, MRP II ERP, ERP II EAM SRM SCM (automated control systems)
<i>III level</i>	<ul style="list-style-type: none"> • production management 	MES

Challenges scale department and workshop	<ul style="list-style-type: none"> • tracking materials • planning and ordering 	(production management)
<i>II level</i> Processing tasks	<ul style="list-style-type: none"> • management warehousing • mathematical modeling • management processes 	MMI, DCS, SCADA (controllers)
<i>I level</i> Technological problems	<ul style="list-style-type: none"> • control equipment • collect production data 	PLC (measuring system)

Optimization units using enterprise systems management at each stage of the industrial enterprise allows you to perform these tasks with maximum consistency between them, reduce administrative costs, allowing more efficient use of assets and improve operational control, including:

- increases the transparency of business processes;
- optimizes inventory levels;
- reduces the time of the order,
- improves processes of supply of products;
- significantly improves the accuracy of planning;
- increases the ability to plan continuous production;
- allows you to increase download resources;
- allows more efficient use of capital assets.
- integrates financial information.

In general, herewith parameters influences of logistics are most improved (for example, the passage of resource and commodity flows through parts of the process chain). And the improving of parameters impact of logistics on production and logistics business enterprise is the contribution to the logistics company's income. Thus, the optimization of industrial departments on the basis of updated logistics in the spirit of «Enterprise of the Future» confirms the relevance and effectiveness of implementing information management strategies of corporate business processes.

References:

1. Andriole Stephen J. Technology Due Dilligence. – L.: IGI Global, 2009. – P. 52.
2. Daniel E. O'Leary. Enterprise. Resource. Planning. Systems. – C.: USA PRC, 2000. – P. 28.
3. Khodova Y. The principles of effective management of financial flows in logistics systems // Scientific Bulletin of Kherson State University. A series of «Economics». – H.: – KSU. Issue 14/2015. – P. 92-97.
4. Khodova Y. The introduction of modern corporate management strategies of financial flows in logistics systems // International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceeding. January 29, 2016. Klaipeda: Baltija Publising. – P. 156-159.

Шедяков В. Е., д.с.н., к.э.н.,
независимый исследователь
г. Киев, Украина

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК УСЛОВИЕ ПРОДУКТИВНОЙ ОСНОВЫ ГАРМОНИИ ИНТЕРЕСОВ

Предшествующая история развития человечества складывалась под определяющим воздействием материально-экономических факторов как на всю ойкумену, так и на место в ней отдельных социокультурных стилистик, формировавших культурно-

цивилизационные миры. Создание материально-технической базы для новых горизонтов человеческих прав и свобод, а также исчерпание прежних ресурсно-методологических баз и возможностей социально-экономического общежития подталкивает к восприятию прежних порядков как неэффективных и несправедливых, делает необходимым переход к новым основаниям жизнеустройства и развития [1-3].

Указания на абстракции 19 в.: свободную конкуренцию, частную собственность, человека экономического, – заметно противоречат нынешним реалиям. Так, социализация/аккультурация проявляется не только в стандартизации, но и в индивидуализации воспроизводственных процессов. Вместе с тем, взаимосвязанные тенденции социализации производства, распределения, обмена и потребления постсовременного уровня и аккультурации жизнедеятельности, с одной стороны, для поддержания своей конкурентоспособности предполагают широкое задействование как моделей участия (хрестоматийным проявлением можно считать Employee Stock Ownership Plan), так и инструментария маркетинга, что означает производство отнюдь не на неизвестный рынок, где только и устанавливается общественная цена предмета или услуги, выявляется объём потребности в них. С другой стороны, продолжается сегментация и усиливается производство под потребительские склонности конкретных групп и слоёв.

Также трансформируется соотношение идеального и материального, виртуального и реального. Духовное творчество превращается, зачастую, в сердцевину производства, особенно – в старопромышленных и постиндустриальных районах. Виртуальная реальность оказывает растущее влияние на восприятие действительности и поведенческие особенности населения. Морально-идеологические мотивации, связанные с конкретными ценностно-смысловыми комплексами, становятся мощным фактором конкурентоспособности и эффективности. Развитие социокультурных полей уверенно входит в число ведущих факторов не только успеха конкретного хозяйственного узла, но и глобального геостратегического позиционирования.

Для обеспечения же продуктивного вектора в гармонии интересов необходимо формирование лично привлекательного Сверхпроекта как ядра устойчивой национальной модели экономики. Органичное социально-экономическое развитие связано с доминированием в социальности черт интеграции, а не разобщённости; вместе с тем на основании именно согласования, а не подчинения конкретных интересов общественных групп. Напротив, в число опасностей для общества входит его расслоение, в частности, отделение по образу жизни и диапазону возможностей представителей «верхов» от основной массы народа – когда поляризация общества приводит к формированию классических «двух наций», выходцы из которых имеют разные школы и места жительства, работы и отдыха, ответственность и привилегии, удел и судьбы.

В то же время, идея личного обогащения «любой ценой» не способна быть единственной долговременной опорой ни для экономически и социально сильного государства как механизма господства общих целей над частными интересами, ни для конкурентоспособной экономической системы. А социально ответственным является тот бизнес, который, эффективно решая свои коммерческие задачи, сочетает экономический успех с движением к социальному благополучию и экологической безопасности. Деятельность предприятий в пострыночной модели высокого уровня социализации жизнедеятельности подчинена задачам не только максимизации прибыли, но и удовлетворения общественных потребностей, выступая фактором консолидации интересов. Социальная ответственность: внутренняя и внешняя – предполагает как формальную сторону (следование законам и подзаконным актам), так и реальную: соответствие нормам морали, умение руководствоваться базовыми ценностно-смысловыми комплексами культурно-цивилизационного мира. Таким образом, понимание социальной ответственности бизнеса базируется на положении о необходимости тщательного учета интересов всех заинтересованных сторон, а

стратегия – на модели «игры с ненулевым результатом», где вместе с выигрышем каждого растёт и совокупный социальный капитал общества. Это становится фундаментом как внутренней, так и внешней стратегической культуры корпорации. Его механизмы – некоррупционные взаимное продвижение общественных интересов, усиление ресурсной базы друг друга, обеспечения участия в поддержке среды – помогают форсировать достижение целей экономического и социально-политического развития.

В свою очередь, достижение соответствия социокультурных полей возможностям и рискам «умного общества» требует коррекции как отношений на осях «общество – государство – бизнес», так и «человек – культурно-цивилизационный мир». С одной стороны, среда может ориентировать либо на разгул экономического эгоизма, максимальный выигрыш немногих за счёт остальных, либо на решение при помощи частного интереса гораздо более широких задач общественной консолидации, безопасности и развития. С другой стороны, представления о социальном государстве обществе и общего процветания (благополучия) сегодня связываются с ценностно-смысловыми комплексами отнюдь не праздности и потребительства, а созидания и творческого поиска. Складывающиеся при этом механизмы развития социально ответственного поведения и государственно-частного партнёрства являются необходимыми компонентами для формирования и продуктивного использования социокультурной среды общества, становления производительной хозяйственно-экономической модели, устойчивого и позитивно ориентированного баланса интересов в постсовременных культурно-цивилизационном мирах.

Литература:

1. Шедяков В. Е. Место социальной ответственности в обеспечении продуктивной основы реализации общественных интересов / В. Е. Шедяков // Соціальна відповідальність влади, бізнесу і громадян: у 2-х т. / Г. Г. Півняк, А. І. Амоша, В. Є. Шедяков та ін.; заг. ред. Г. Г. Півняка; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 282-290.
2. Шедяков В. Е. Социально ответственное поведение бизнеса в контексте задач модернизации / В. Е. Шедяков // Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. – Сер. Економічні науки. – 2014. – Вип. 8. – Частина 2. – С. 203-209.
3. Перегудов С. Социальное согласие. Опыт Запада и наши проблемы / С. Перегудов, А. Зудин, А. Семенов // Свободная мысль. – 1992. – № 18. – С. 26-30.

Шенгелиа К. Ч., доктор экономики,
профессор,
Технический Университет Грузии
г. Тбилиси, Грузия

РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГРУЗИИ

На сегодня, когда процессы глобализации так глубоко распространены, границы становятся все более прозрачными не столько по желанию политиков, сколько под влиянием современного глобального бизнеса.

В настоящее время Грузия является членом различных международных организаций. Финансовая и техническая помощь, оказанная международными организациями, а также осуществление различных целевых программ внесли важную лепту в решение острых социальных проблем переходного периода. Особенно большого размера финансовая помощь была осуществлена в рамках программы Всемирного банка.

Важнейшим шагом к свободному участию страны в международном разделении труда является либерализация торговли. Политика либерализации торговли сегодня не отделяется от других задач экономической политики, которые связаны с финансовыми, монетарными, экологическими и другими мероприятиями. Стратегию либерализации торговли можно считать успешной, если она обеспечивает расширение возможностей страны как поставщика товаров и услуг на мировой рынок, рост ее международной конкурентоспособности и облегчение доступа на рынки. Внешний политический курс Грузии ориентирован на диверсификацию внешних торговых связей. Оборот внешней торговли Грузии растет, и в 2015 году он составил 11454 млн. долларов США, хотя сальдо внешней торговли дефицитно и составляет - 5733 млн. долларов США.

Значимым показателем интегрирования страны в глобальную экономику является также и запасы прямых инвестиций и их соотношение с ВВП. Прямые иностранные инвестиции в Грузию ежегодно росли. К 2015 году их объем составил 1 758 млн. долларов США, его соотношение с ВВП составляет 8%.

Из стран Европейского союза в последние годы больше всего грузинской продукции вывезено в Болгарию, Германию, Объединенное королевство и т.д. Что касается остальных стран, объем экспорта Грузии сравнительно высок был в США, Канаду, Турцию, Арабские объединенные эмираты.

Возможности Грузии – как транзитной страны – привлекает внимание международного содружества, а ее геополитическая и геоэкономическая позиция являются предметом международного интереса. Транзитная роль страны для участия Грузии в процессе глобализации, конечно же, очень важна. Вместе с ростом грузов, инвестиций и информационных потоков соответственно вырастет и уровень интеграции Грузии в мировую экономику. Для страны с такой малой экономикой, как Грузия, получение международной функции необходимо в процессе строительства государства не только с экономической, но и с политической точки зрения. В долгосрочном периоде, вместе с расширением транспортного коридора, будет привлечено больше иностранных инвестиций. Полноценное функционирование транспортного коридора требует развития других отраслей – телекоммуникации, энергетики, гостиничного дела, промышленного производства, сельского хозяйства и сферы обслуживания.

Транзитная функция – недостаточное условие для полноценного участия в глобальной экономике. Важно, чтобы выросло участие страны в динамичных секторах мировой торговли.

О роли глобальных компаний в процессе их влияния и развития проведено много научных исследований. Исследователи признают, что страны переходной экономики становятся все более привлекательными для транснациональных компаний (ТНК).

Одним из факторов привлекательности страны для иностранного капитала является масштаб рынка. Объем грузинского рынка невелик, и спрос в основном удовлетворяется за счет импорта. Таким образом, степень привлекательности Грузии для инвесторов, ориентированных на масштаб рынка, не так высока. Несмотря на это, заинтересованность иностранных компаний Грузией все равно растет, так как своим месторасположением страна представляет собой своего рода мост, который связывает между собой важнейшие регионы мира. Это Европа (с населением 550 миллионов), страны бассейна Черного моря (с населением 250 миллиона), Турция (с населением 77 миллиона), Кавказский регион (16 миллионов). Иностранные компании инвестированием в Грузию могут обслужить рынки региона и утвердить здесь свои позиции.

Компании Великобритании приобрели марганцевые рудники и Батумский порт. Чешские компании осуществили инвестиции в электрораспределительную сеть и гидроэлектростанции; казахские инвестиции осуществлены в телекоммуникационные проекты; арабские инвестиции находятся в крупных проектах недвижимости; огромные заграничные банковские компании имеют филиалы в Грузии и планируют

еще больше расширить эту сеть; индийские инвестиции осуществляются в сфере энергетики.

В Грузии официальные представительства имеют такие гиганты, как Microsoft, Французская телекоммуникационная компания Alcatel. Компания Microsoft осуществляет здесь развитие партнерской сети, работу с заказчиками, также популяризацию своих решений и обеспечения лицензированных программ. Компании Sun Microsystems и Sony планируют расширение партнерской сети в Грузии. Деятельность компании Sun Microsystems в России и регионе СНГ в течение 2006 года выросло на 40%. Она планирует поддержку в Грузии тех компаний, которые будут заинтересованы ее бизнесом. Компания UGT является лидером среди компаний, работающих в сфере информационных технологий в стране, ее стратегическими партнерами и поставщиками являются мировые компании – лидеры в сфере информационных технологий, такие как Microsoft, SAP, HP, Cisco, IBM, Sun Microsystems, Oracle и др. В Грузии также имеет представительство компания Samsung.

Достаточно высока активность международных финансовых институтов и иностранных компаний в банковском секторе Грузии. Из 19 коммерческих банков иностранный капитал представлен в 17 банках.

Возможности Грузии – как транзитной страны – привлекает внимание международного содружества, а ее геополитическая и геоэкономическая позиции являются предметом международного интереса. В использовании возможностей глобализации и интеграции экономическая выгода перевешивает те трудности, с которыми приходится сталкиваться в этом процессе. По последним исследованиям страны, которые смогли успешно включиться в процессы глобализации, достигли большого экономического роста. В этих странах показатель бедности уменьшается, а высокая инфляция, безработица, бедность, экономическая стагнация характерны для таких стран, которые развиваются в отрыве от мировой экономической интеграции.

Литература:

1. Gadzhiev K.S. (2015). ON Inversion of Globalization Vector and Functions. World Economy and International Relations, М., № 7.
2. World Investment Report 2015, UNCTAD, 2015.
3. Lavrinenko A.S. (2015). State support for the creative industries. The Creative Economy. Т. 9(8). P. 936 // Global databank on World trade in creative product // UNCTAD stat website.
4. Henry Kissinger on the Assemble of a New World Order. The Wall Street Journal, 29.08.2014. Available at: [http:// www. Wsj.com/artikles/Henry Kissinger, on the assem bly of a new world order – 1409328075](http://www.Wsj.com/artikles/Henry Kissinger, on the assem bly of a new world order – 1409328075).
5. <http://www.heritage.org/index/country/georgia>
6. <https://www.globalpolicy.org/globalization.html>
7. <http://www.newsgeorgia.ge/economy/>

ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS CULTURE: HUMANIZATION OF BUSINESS RUNNING

Рудюк Л. В., доцент кафедри,
Інститут економіки та менеджменту
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
м. Київ, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ ДЛЯ ІНВЕСТОРІВ

Вважаємо, що рівень розвитку політичної системи держави та рівень розвитку національної економіки – нерозривно взаємозалежності. Результат наших досліджень засвідчив, що у сучасному надскладному світі Україна перебуває в надзвичайно складній економічній ситуації внаслідок накопичених системних диспропорцій та продовження геополітичного конфлікту (теперішньої військової, інформаційної, економічної та політичної агресії проти України). Встановлено, що ключовими проблемами, що блокують розвиток національної економіки в 2016 р. є: 1) наявність масштабної корупції у всіх сферах та некомпетентність керівників різного рівня (у I кварталі 2016 р. рівень тіньової економіки склав 41% від офіційного ВВП, що на 5% менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 р.); 2) звуження масштабів національної економіки (втрата 20% економічного потенціалу; номінальні обсяги ВВП України у 2015 р. ледь перевищили 90,6280 млрд. дол. США; національна економіка так і не відновила докризових параметрів – за підсумками 2015 р. її обсяг становив лише 78,6% рівня 2008 р.); 3) руйнування виробничих потужностей та транспортної інфраструктури на території військового конфлікту; 4) втрата міжгалузевих та логістичних зв'язків у регіональному та зовнішньоекономічному просторі; 5) ускладнення міжнародних відносин із Російською Федерацією (впровадження нових товарних та транзитних обмежень); 6) недоступність енергетичної сировини (вугілля); 7) пікові рівні падіння економіки упродовж трирічного циклу рецесії (у 2015 р. скорочення ВВП сягнуло 9,9% внаслідок згорання обсягів виробництва майже всіма видами економічної діяльності); 8) деіндустріалізація та закріплення низькотехнологічної структури економіки; 9) накопичення технологічної відсталості та застарілість виробничих потужностей (старий індустріальний потенціал держави значною мірою вичерпано, а потенціал інноваційного розвитку ще тільки формується); 10) суттєве зростання інвестиційних ризиків та негативних очікувань населення в умовах загострення політичної кризи та затримки з отриманням чергового траншу МВФ (як наслідок: вичікувальна стратегія інвесторів); 11) стан банківської системи (характеризується як найвідсталіша у світі при найвищих цінах за надання фінансових послуг, що суттєво обмежує їх доступність у 2016 р.); 12) стагнація інвестиційної активності (майже трирічний тренд спаду інвестиційної активності); 13) нестабільність національної грошової одиниці в умовах високої зовнішньоекономічної залежності; 14) високий інфляційний тиск на тлі загального дефляційного тренду в більшості розвинених країн світу (за підсумками 2015 р. індекс споживчих цін в Україні становив 143,3%, а індекс цін виробників – 125,4%, що впритул наблизило ринки до порогу гіперінфляції); 15) накопичення боргового дисбалансу (на кінець 2015 р. співвідношення державного та гарантованого державою боргу щодо ВВП зросло до 72,5% (граничний рівень 60%), що зумовило погіршення Міжнародної інвестиційної позиції України, рівень якої за результатами 2015 р. становив -57,6% ВВП; вартісні обсяги у доларовому еквіваленті за 4 місяці 2016 р. зросли на майже 1,6 млрд. дол. США, або ж 2,4%).

Проте, слід зазначити, водночас в Україні з'явилися перші ознаки економічного поживлення, мають місце окремі прояви макроекономічної стабілізації (зокрема, у травні 2016 р. банківський сектор вперше за останні роки став прибутковим, чистий прибуток платоспроможних банків за травень-серпень 2016 р. склав 4,9 млрд. грн.; отримання чергового траншу від МВФ; збільшення обсягу золотовалютних резервів країни; незначне нарощування валового нагромадження основного капіталу на 4,2% у I кварталі 2016 р.; у січні-серпні 2016 р. чистий приріст прямих іноземних інвестицій становив 2,5 млрд. доларів США, що на 19% більше у порівнянні з відповідним періодом 2015 р.) – це лише зародки позитивних тенденцій у подоланні економічної рецесії [1; 2, с. 245-249].

Результати аналізу світового досвіду засвідчують, що інвестиції є одним із пріоритетних напрямків підтримки та нарощування економічного потенціалу будь-якої країни світу. Завдяки реалізації ефективної національної інвестиційної політики в умовах глобальної економіки, у держави з'являється можливість модернізувати, технологічно оновити виробництво, збільшити обсяги та якість випущеної продукції, розвинути інвестиційну інфраструктуру. Тому, інструментом вирішення більшості структурних проблем, які постали нині перед національною економікою, може стати розширення масштабів залучення іноземних інвестицій та їх ефективне використання. Ключовим чинником, що суттєво впливає на інвестиційну привабливість країни, є інвестиційний клімат. Отже, надзвичайно важливе питання забезпечення стабільності та прозорості процесів формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається одним з найактуальніших.

Зазначено, що позитивними сигналами в Україні для іноземних інвесторів є: скасування обов'язкової державної реєстрації іноземних інвестицій; пом'якшення валютного регулювання, зокрема зменшення розміру обов'язкового продажу валюти та часткове зняття заборон на виплату дивідендів іноземним інвесторам за 2014-2015 рр.; запровадження механізму «єдиного вікна» для контролю на митниці; поліпшення бізнес-клімату внаслідок продовження політики дерегуляції; підвищення ефективності управління державним сектором економіки та його оптимізація; поступове відновлення та формування нових міжгалузевих зв'язків в економіці; здійснення важливих кроків з легалізації доходів – зниження ЄСВ до 22%; удосконалення податкової системи). Проте, слід зазначити, зазначені заходи є вкрай недостатніми для необхідного країні інвестиційного буму.

Встановлено, що розвиток національної економіки значною мірою залежить від її інвестиційного потенціалу. На сьогодні Україна має потужний інвестиційний потенціал та важливі передумови для формування сприятливого інвестиційного клімату: вигідне географічне розташування (має значний транзитний потенціал, доступ до стратегічних ринків, зокрема до одного з найбільших світових ринків – Європейського Союзу); потужний і конкурентоздатний людський потенціал (креативний потенціал!) та порівняно невисоку вартість трудових ресурсів; природно-ресурсний потенціал (великі території родючих ґрунтів – візитна картка України на інвестиційному полі; мінеральні, земельні та рекреаційні ресурси); велику місткість українського ринку за порівняно низької конкуренції в багатьох секторах економіки (потенційно є одним із найбільших ринків в Європі). Найбільш привабливими для іноземних інвесторів стали вітчизняний агропромисловий сектор та інформаційні технології. Проте, як зазначають експерти, тільки загальний інвестиційний потенціал ринку відновлюваної енергетики в Україні складає близько 16 млрд. євро до 2020 р., а сфери енергоефективності – близько 35 млрд. євро, величезний потенціал розвитку інфраструктури (потенціал українського логістичного ринку досягає 300 млрд. євро). Найбільш прогресивними сферами з точки зору активного впровадження реформ є: сільське господарство; банківські та фінансові послуги; інформаційні та комунікаційні технології; митне регулювання; паливо та енергетика; телекомунікації; податкова політика; логістика та перевезення; ринок товарів широкого вжитку; охорона здоров'я. Відтак, погоджуємося з думкою світових експертів, що нині в

Україні є реальні шанси для можливості ведення успішного бізнесу в Україні [3]. Так, за оцінкою Європейської Бізнес Асоціації, Індекс інвестиційної привабливості України за I півріччя 2016 р. став найвищим за останні 4 роки та склав 2,88 балів з 5 можливих, що на 0,31 пункти більше, ніж за попередні 6 місяців 2015 р. За оцінками Світового банку, у рейтингу легкості ведення бізнесу «Doing Business 2017» Україна посіла 80 місце. Поліпшення у компоненті захисту прав міноритарних акціонерів та у компоненті виконання контрактів вплинули на позицію України в зазначеному рейтингу [4].

Таким чином, сильна політична воля, дієва та ефективна антикорупційна політика, забезпечення сприятливого бізнес-середовища (передусім, податкового!), завершеність дерегуляції, покращення інвестиційного клімату, ефективна макроекономічна політика, що формує інвестиційну привабливість країни, забезпечуючи захист прав власності – запорука росту іноземних інвестицій та відновлення національної економіки. Не дивлячись на недосконалість та непрактичність застарілого законодавства, недосконалість правової системи та бюрократії, відсутність фіскальної стабільності, Україна історично завжди була об'єктом підвищеної уваги з боку потенційних іноземних інвесторів, котрі готові ризикувати власним капіталом. Навіть у найскладніші часи Україна продовжує бути країною можливостей для бізнес-спільноти та є інвестиційно привабливою для іноземних інвесторів.

Література:

1. Веб-сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: me.gov.ua
2. До Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році» [Текст]: аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2016. – 688 с.
3. Україна: огляд економіки 2016: інформаційно-аналітичне видання [Електронний ресурс] / Американська торговельна палата в Україні. – Режим доступу: <http://www.chamber.ua/uk/Investment/MarketOverview/4789>
4. Україна в Рейтингу Світового банку Doing Business / Веб-сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: me.gov.ua

Туровська Г. І., к.т.н., доцент,

*Національний університет водного господарства та природокористування
м. Рівне, Україна*

НОВІ ПІДХОДИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ – ЗАПОРУКА УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА

Входження України у глобальний економічний простір зумовлює певні трансформації системи управління та формування нового типу керівників, які повинні бути універсальною та унікальною ланкою в ланцюзі соціальних систем; вміти впливати на ефективність використання всіх природних і суспільних ресурсів; здійснювати перспективне планування, яке враховує цілі суспільного розвитку; підвищувати культуру праці як важливого чинника гуманізації сучасного бізнесу.

Практичний інтерес та необхідність врахування трансформації системи управління, з одного боку, та нові підходи в організації праці, з іншого, обумовили актуальність розгляду даного питання.

Умови сучасного розвитку виробництва формують підвищений попит на висококваліфіковану робочу силу, працівників нового рівня [1; 2], які в свою чергу,

вимагають створення так званих гуманних умов – умов праці, при яких трудова діяльність стала би безпосередньо сферою самовираження та самоствердження людини.

Як показує досвід, завдання, спрямовані на покращання умов праці, зазвичай потрапляють у групу другорядних і термінових завдань, вирішення яких характеризується низькою якістю як через обмаль коштів для другорядних завдань, так і обмаль часу для виконання термінових. Тому роль керівника є дуже вагомою у вирішенні цих завдань і Закон «Про охорону праці» чітко встановлює його особисту відповідальність за гарантування безпечних та здорових умов праці.

Як відомо, керівництво – це здатність впливати на керовану систему, окремих осіб і груп; це спосіб управління організацією. Світовий досвід управління виробництвом переконує, що вирішальним чинником стабільного і тривалого функціонування організації є високоякісне управління працівниками [3]. За критерієм мотивації управлінської діяльності виділяють два типи керівників. Для першого мотивацією є відповідальність за розвиток і стабільність об'єкта господарювання, професійне самопожертвування та відмова від індивідуальних цілей, якщо вони не співпадають з корпоративними. Для другого типу головним мотивом керівництва є самоствердження та прагнення до особистого благополуччя. Очевидно, що тільки під керівництвом першого типу можна очікувати належного вирішення питань щодо організації праці при умові створення в колективі психологічного середовища взаємної довіри, поваги, взаємодопомоги, відвертого спілкування та визначення протиріч як засобу до вдосконалення керівництва.

Сьогодні розвиток підприємства та його конкурентна позиція на ринку, в першу чергу, залежить від професіоналізму людей, які на ньому працюють. Тому для успішного керівництва, гарантування безпечних і здорових умов праці керівник у доборі кадрів повинен враховувати, що існує чотири групи спеціалістів [4]: А – вміє працювати і бажає працювати; Б – бажає працювати, але не вміє; В – вміє працювати, але не бажає; Г – не вміє працювати і не бажає. Виходячи з даних критеріїв, керівник формує стратегію відносин із співробітниками, тобто створює ідеальні умови праці для представників групи А, забезпечує умови для підвищення кваліфікації групи Б, вишукує способи мотивації до праці у групи В і обґрунтовує умови для звільнення представників групи Г.

На сьогоднішній день існує достатня кількість так званих «моделей» керівника, які створювалися на основі практики і включають відповідні професійні та морально-особистісні вимоги. Успішність керівника залежить від рівня його управлінської майстерності, професіоналізму та кваліфікації. Необхідно враховувати і той факт, що не кожен фахівець, який успішно виконує свої професійні обов'язки, може бути кваліфікованим керівником.

Метою сучасного керівника має стати формування сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань у сфері конкурентного аналізу, оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства й пошук практичного застосування стратегій підтримування та нарощування його конкурентних переваг, а також актуалізація питань соціальної відповідальності бізнесу. Керівник повинен створити такі умови праці, при яких працівник відчуватиме перехід суспільства до гуманізації праці на виробництві: відсутність загрози для свого здоров'я, відповідність заробітної плати, кваліфікації і внесок в досягнення цілей підприємства; справедливість в розподілі доходів підприємства; зацікавленість в навчанні і підвищенні кваліфікації; колективне демократичне вирішення питань розвитку підприємства.

В умовах української ментальності першочергове завдання – закріпити на рівні свідомості, що забезпечення сприятливих умов праці працівника з врахуванням заходів безпеки – це не збитки, які несе підприємство у разі їх реалізації, а, навпаки, – внесок у його розвиток, який окупається в найкоротші терміни і є вигідним, в першу чергу, для самого керівника. Адже здоровий, впевнений у собі і в тих гарантіях, які

дає роботодавця, працівник, що працює в комфортних умовах, виробляє більш якісну продукцію.

У цілому в економіці 28,9% працівників працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, в окремих галузях промислової діяльності цей показник перевищує 70-ти відсоткову позначку, що свідчать про низький рівень культури безпеки у виробничій сфері. Це у великій мірі зумовлено станом виробничих фондів, більша частина яких фізично зношена та морально застаріла: ступінь зносу в окремих галузях економічної діяльності перевищує 60%, а рівень оновлення знаходиться в межах 0,4-9% [5]. Усе це лягає важким тягарем на економіку держави та суспільство в цілому. Тому питання безпеки життя та здоров'я людини необхідно розглядати як пріоритетне.

В умовах ринкової економіки ефективно вирішення питань організації праці та її охорони ґрунтується на розв'язанні компромісу між соціальною відповідальністю держави та економічною доцільністю господарської діяльності. Встановлення адекватної межі у цьому компромісі сприятиме успішному соціально-економічному розвитку країни, а високий рівень організаторської роботи зі сторони сучасного керівника на основі сучасних методів управління та їх постійне удосконалення забезпечить створення гуманних, безпечних і здорових умов праці на підприємстві.

Література:

1. O'Sullivan D. Applying Innovation / David O'Sullivan, Lawrence Dooley. – Los Angeles: Sage Publication, Inc., 2009. – 424 p.
2. Грішнова О. Розвиток персоналу як пріоритетний напрям реалізації соціальної відповідальності бізнесу / О. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 8. – С. 10-15.
3. Буковинська М.П. Методичні підходи щодо оцінювання людського капіталу як інструменту ефективного управління підприємством / М.П. Буковинська // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 20. – С. 11-13.
4. Яремко З., Третяк О. Охорона праці – головна і планова / З. Яремко, О. Третяк // Охорона праці. – 2011. – № 11. – С. 17.
5. Проблеми впровадження культури безпеки в Україні / Ю.М. Скалецький, Д.С. Бірюков, О.О. Мартюшева, Л.Д. Яценко. – К.: НІСД, 2012. – 17 с.

Тюленєва Ю. В., к.е.н., доцент,
*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Уникнути невизначеність та усіх ризиків спричинених будь-якою діяльністю неможливо, навіть за рахунок прийняття найефективніших планів, оптимальних рішень. Сьогочасний розвиток економіки свідчить про постійну появу нових небезпек, еволюцію старих ризиків та вірогідних проявів можливих непередбачуваних подій.

Управління ризиками підприємства у кожній економіці має свої особливості. Ці особливості пов'язані з ставленням суб'єктів до підприємництва, до інструментарію, яким керуються, його широтою, а також пов'язані з особливостями самого середовища функціонування підприємства, а отже – з особливостями самих ризиків підприємства. Процес управління ризиками підприємства залежить від багатьох характеристик підприємства: від характеру виробництва, типу власності, складності організації діяльності підприємства тощо.

Тобто процес управління ризиками вимагає постійного оновлення та удосконалення для того, щоб нівелювати вірогідні прояви ризиків та ступінь їх впливу на стан підприємства.

Система управління підприємством є складною розгалуженою мережею взаємозв'язків в середині і ззовні підприємства. Економічне управління підприємством є інтегральним видом управління, що забезпечує координація цілей, завдань, інструментарію різних видів спеціального управління для забезпечення на цій основі комплексності та системності управлінських впливів.

Предметні сфери управління підприємством розподіляються наступним чином [1]:

- організаційне управління концентрує увагу на методології управління та створенні передумов для її використання підприємством на основі обґрунтованого вибору форми організації управління, визначення та розподілу функцій між окремими учасниками управлінського процесу, забезпечення необхідної координованості та підборі кадрів, здатних до практичної реалізації тих функцій та завдань управління, які визначені для відповідного структурного підрозділу підприємства;

- виробниче управління зосереджується на виробничому процесі, його передумовах, наслідках, процесах розвитку;

- економічне управління пов'язане із вирішенням проблем забезпечення високоефективної діяльності підприємства та створення передумов для його розвитку і передбачає здійснення системного аналізу господарської діяльності підприємства, обґрунтування найважливіших параметрів його стійкого функціонування.

Тобто економічне управління взаємопов'язує різні види управління підприємством, зокрема операційне (виробниче), маркетингове, логістичне, інвестиційне, фінансове та соціально-корпоративне управління [2–3].

Кожний з видів управління підприємством створює внутрішні небезпеки для стабільного існування підприємства.

Для здійснення ефективного процесу управління ризиками підприємства необхідно створювати умови, що враховуватимуть комплексність, універсальність та відкритість (рис. 1) [5].

Саме врахування зазначених особливостей забезпечує ефективне функціонування підприємства, тобто його економічне управління.

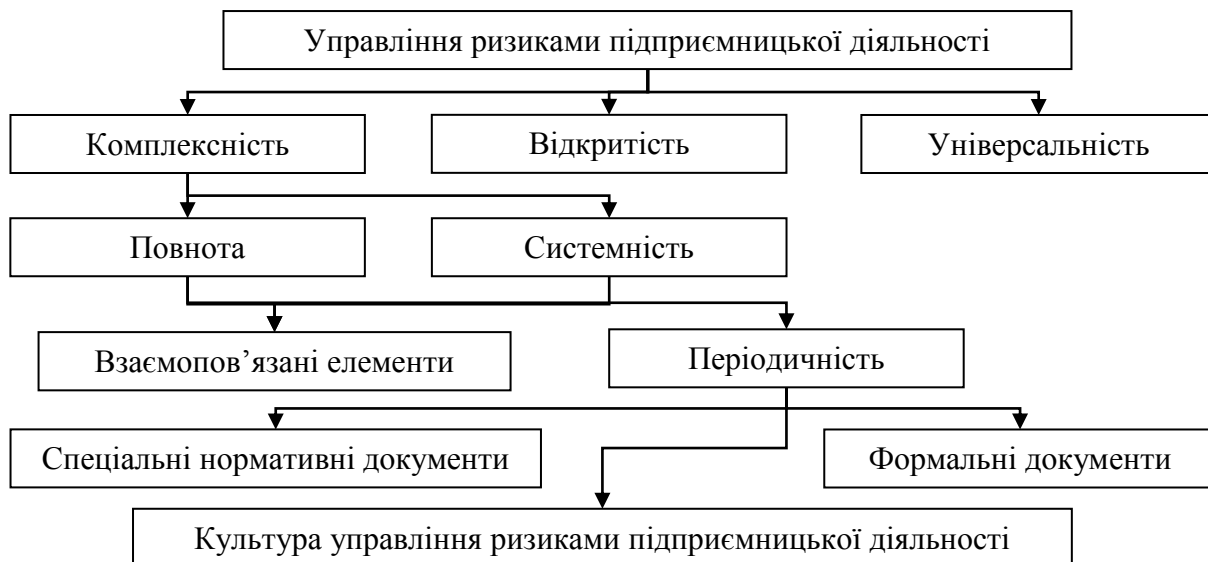


Рис. 1. Особливості управління ризиками підприємства

Джерело: розроблено автором [5]

Комплексність полягає в повноті та системності процесу управління ризиками. Повнота полягає в охопленні всіх існуючих підходів та методів ідентифікації, оцінки

та управління, їх поєднанні та комбінації з метою досягнення оптимальних результатів.

Системність розкривається через зв'язок окремих елементів єдиної системи, структури, яка зможе функціонувати у часі та адаптуватися до змін та враховувати специфічні характеристики діяльності підприємства. Зв'язок даних елементів досягається за рахунок їх поділу за єдиною базою, тобто, єдиною класифікаційною ознакою.

Системність забезпечується застосуванням спеціальних документів, що регулюють процес управління ризиками підприємства та прийнятою культурою управління ризиками на підприємстві. Проявом системності є і періодичність виконання процесу управління ризиками. Адже управління ризиками підприємства є не одноразовим актом, і враховані ризики на попередніх етапах аналізу необхідно коригувати відповідно до змін середовища та реалізованих заходів.

Таким чином, комплексність управління ризиками через повноту та системність повинна забезпечувати для підприємства зменшення питомої ваги неврахованих ризиків та врахувати всі можливі шляхи їх вирішення.

Універсальність полягає в можливості його застосування в будь-яких умовах з отриманням однакових результатів його продуктивності. Тобто, прийнятність його застосування як на малих підприємствах, де управлінням ризиків займається одна людина, найчастіше керівник, так і на великих, де існують можливості наймати фахівців.

Система управління ризиками повинна бути відкритою, оскільки процеси пошуку найбільш ефективних заходів знаходяться в постійній динаміці, та враховувати зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ.

Для того, щоб управління ризиками набуло характеру системності необхідно сформулювати постійні обов'язки з управління ризиками підприємства. Управління ризиками підприємства потрібно розглядати як підсистему економічного управління підприємством, незалежно від його галузевої приналежності, форми власності та розміру. Тобто, створити логічний взаємозв'язок рівнів управління та функціональних підрозділів з метою створення системи управління ризиками підприємства для забезпечення стабільного існування підприємства.

Процес управління ризиками підприємства повинен логічно вписуватися у організаційну структуру управління підприємства та бути задіяним на всіх рівнях управління. Вищий рівень керівництва визначає загальну концепцію та стратегію діяльності підприємства, а, отже, і стратегію управління ризиками підприємства.

Середній рівень керівництва забезпечує виконання підприємством його основних обов'язків, таким чином, стикаються з основною сукупністю ризиків підприємства. Нижчий рівень керівництва працює безпосередньо з виконавцями виробничих завдань та в умовах внутрішнього ризику.

Залучення всіх рівнів в процесі управління необхідне і в процесі оцінки, і в процесі виявлення ризиків підприємства, оскільки, всі рівні стикаються з різними ризиками підприємства. Включення до процесу управління всіх рівнів пов'язано також з тим, що ефективним процес управління ризиками буде за умови децентралізації функцій прийняття рішень, формування колегіального органу та проблемністю залучення керівників верхнього рівня (занадто зайняті, поспішно прийняті рішення, тиск на спеціалістів нижчих рівнів).

Крім формування даного керівного органу необхідно закласти фундамент культури управління ризиками, адже, навантаження додаткових зобов'язань, навіть, з їх матеріальним заохоченням, для працівників підприємства не буде мати відповідної ініціативи.

Література:

1. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством / Лігоненко Л. // Вісник КНЕУ. Київ. – Випуск 3, 2013. – С. 5-17.

2. Кузьмін О.Є. Трансформація підприємств: економічна оцінка та побудова системи менеджменту / О.Є. Кузьмін, А.С. Мороз, Н.Ю. Подольчак, Р.В. Шуляр / Національний ун-т «львівська політехніка». – Л.: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 336 с.
3. Дитхелм Г. Управление проектами: в 2 т. / Герд Дитхелм; [пер. с нем.]. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса». – Т. 1: Основы. – 2003. – 389 с.
4. Тюленева Ю.В. Современные действующие механизмы управления рисками предприятия в Украине / Ю.В. Тюленева // Современный научный вестник: научно-теоретический и практический журнал. – 2013. – № 25(164). – Серия: экономические науки. – 102 с. – С. 25-33.

BUSINESS ECONOMICS AND CORPORATE MANAGEMENT: SOCIO-ECONOMIC ASPECTS

Метеленко Н. Г., д.е.н., професор,
Шульга О. П., аспірант,
*Запорізька державна інженерна академія
м. Запоріжжя, Україна*

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Окремі концептуальні аспекти функціонування фінансового механізму висвітлюються з позицій теорії фінансів у працях Кириленко О.П., Юрія С.І., Зятковського І.В., Федосова В.М., Клинового Д.В., Опаріна В.М., Василик О.Д., Карпишин Н.І., Салиги С.Я. та ін. Поряд із тим, з позицій економіки та управління підприємствами категорія «фінансовий механізм» є недостатньо дослідженою, що породжує багато дискусійних питань та перешкоджає формуванню науково обґрунтованого організаційно-економічного механізму фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств.

Дискусійними питаннями на даний час залишаються питання: розкриття змісту та функцій фінансового механізму з позицій економіки підприємства; внутрішньої будови (структури) фінансового механізму; позиціонування фінансового механізму відносно системи управління фінансовими ресурсами підприємства (тобто чи є фінансовий механізм складовою такої системи, або елементом зовнішнього середовища); позиціонування фінансового механізму відносно фінансового менеджменту підприємства та розмежування їх функцій в системі управління фінансовими ресурсами підприємства; існування окремих фінансових механізмів (на рівні держави, регіону та суб'єктів господарювання).

Пошук відповідей на вказані питання покладено авторами в основу методології дослідження фінансового механізму з метою концептуалізації його відносно організаційно-економічного механізму фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств.

Проведений детальний аналіз існуючих дефініцій фінансового механізму дозволив нам виділити шість концептуальних підходів до розуміння його економічного змісту та здійснити їх класифікацію (рис. 1).

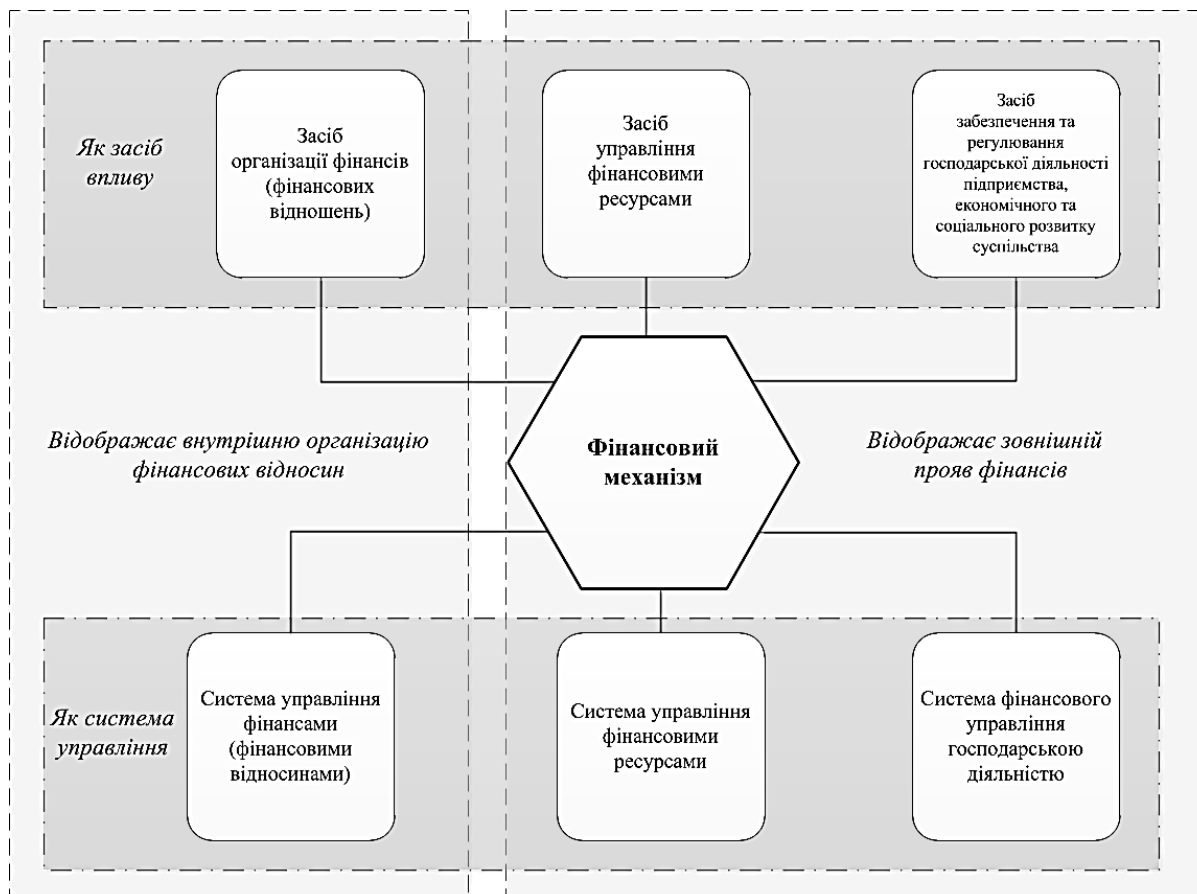


Рис. 1. Класифікація концептуальних підходів до розкриття економічного змісту фінансового механізму

Джерело: [складено авторами]

За результатами проведеного дослідження вищезначених теоретико-методологічних підходів та спираючись на результати досліджень Гудзь О.Є [1], Львовичкіна С.В. [2], Тербуха А.А. [3] та ін., сформоване власне бачення основних концептуальних аспектів організації та функціонування фінансового механізму на засадах системного підходу. Так, з точки зору системного підходу:

- фінансовий механізм можна одночасно визнати засобом практичної реалізації фінансових відносин в фінансовій діяльності підприємства; засобом реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів; засобом реалізації впливу фінансів на господарську діяльність підприємств;

- вплив фінансового механізму має як кількісну, так і якісну визначеність, оскільки фінанси (як економічні відносини) виконують свої функції (розподілу, регулювання та контролю) одночасно. Відповідно використання фінансового механізму для реалізації впливу на господарську діяльність підприємств передбачає методи фінансового забезпечення та фінансового регулювання, які є нерозривно пов'язаними та реалізація одного з них передбачає одночасну реалізацію іншого;

- щодо методології, фінансовий механізм доцільно вивчати як систему, елементами якої є фінансові інструменти (якими завдається вплив на фінансові ресурси) із вбудованими важелями та індикатори (за допомогою яких такий вплив оцінюється);

- в системі управління фінансовими ресурсами підприємства фінансовий механізм є окремою підсистемою, функція якої полягає в безпосередній реалізації управлінського впливу;

- поняття фінансового механізму та фінансового менеджменту не є тотожними, оскільки ми розуміємо їх як окремі підсистеми в системі управління фінансовими

ресурсами. Фінансовий менеджмент – це є керуюча система, в якій приймаються та реалізуються рішення щодо управлінського впливу. Фінансовий механізм при цьому є тільки засобом реалізації вказаного впливу;

– функціонування фінансового механізму в системі управління фінансовими ресурсами підприємства відбувається під впливом решти підсистем цієї системи, а також зовнішніх факторів, обумовлених функціонуванням держави та фінансового ринку;

– ми розуміємо під фінансовим механізмом складову господарського механізму, єдиний для всієї фінансової системи країни інструментарій. З врахуванням зазначеного вважаємо недоречним виділяти в окремі фінансові категорії фінансові механізми підприємств, домогосподарств, держави, або фінансовий механізм страхування, бюджетний фінансовий механізм тощо.

Література:

1. Гудзь О.Є. Забезпечення фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія, практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Гудзь Олена Євгенівна – Київ, 2007. – 39 с.
2. Львовчкін С.В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання: Монографія. – К.: наша культура і наука, 2003. – 432 с.
3. Терехух А.А. Господарські рішення на машинобудівних підприємствах: прийняття, оцінювання та моделювання: монографія / А.А. Терехух. – Львів: Львівський державний інститут новітніх технологій та управління імені В'ячеслава Чорновола, 2010. – 244 с.

Mykytiuk O. P., PhD in Economics,
Assistant,

Magomedova A. M., PhD in Economics,
Assistant,

Onysenko T. S., Assistant,
*Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine*

BASIC FORMS OF ENTERPRISES' COOPERATION IN ACHIEVING SUSTAINABLE COMPETITIVENESS

In a globalized economy and dynamic market environment, many enterprises are in need of cooperative ties, which are considered to be the main condition for its effective functioning in a competitive environment. Therefore, at present there is a tendency of encouraging enterprises to cooperate and form partnerships that result in the reorientation of activities in accordance with market conditions, since such cooperation can achieve, maintain and strengthen its competitive position.

The current situation in the economy is mediated by the critical limitation of financial resources, changes in the legal field, stagnant processes in many markets. It requires a special approach to solving this problem through the development of mutually beneficial market integration in any sector of the economy, the increased study of foreign and domestic experience, compilation and further introduction. This applies, above all, the problem of optimizing the organizational forms of economic relations in various spheres of economy and determining its effectiveness.

In any case, you should pay special attention to the economic symbiosis of enterprises. A significant importance against the background of such a relationship is the relationship of small and large enterprises – business partners, mutually beneficial for both parties. In other words, it is a sustainable economic cooperation, which gives a positive net effect and, therefore, the value of synergy is more than the sum of economic effects of the individually

operating companies and in the long run it increases the competitiveness of enterprises participating in such cooperation.

In addition, the partnership for its economic nature allows each participant to receive a number of benefits by sharing the results of operations, regardless of country of affiliation and territorial basis. We are talking about the fact that the affiliate activity is the drive of the global cooperation between business entities and defines the modern features of entrepreneurial competition in general.

In the context of the global economic crisis and the suspension of the rate of development of the Ukrainian economy in particular, most of the competitive strategies of companies were not justified. Under these economic conditions, outsourcing has become one of the elements that can ensure the progressive development and improvement of the functioning of modern enterprises in a competitive environment. This is why, outsourcing is one of the forms of partnership in the developed world and it has become an indispensable tool for improving the efficiency of enterprises and for ensuring their competitiveness in the global market.

Delegation of a portion of its business functions enables the company to focus on core competencies, which is an effective tool for market transformation partnership and, thus, gives him a competitive advantage. For these reasons, business entities use outsourcing in different spheres of activity (human resources, marketing, servicing, security logistics, financial, informational and other). Such extensive use of outsourcing is due to several reasons. Firstly, delegation of the business functions of highly specialized business entities can ensure their effective implementation. Secondly, this causes the improvement of industrial relations between the enterprises in market conditions.

So, the research results of Headhunter, UCMS Group and Intercomp show that currently outsourcing is extremely popular among large companies. For example, 42% of organizations, employing less than 50 people, use outsourcing to optimize their own activities whereas the figure is already 33% for companies with a staff of more than 500 employees. Also, outsourcing is mainly characteristic for foreign companies located in Ukraine: 55% of all enterprises with foreign capital actively use outsourcing to reduce its operating expenses [1, p. 2].

It is worth to highlight an aspect of outsourcing – it is the company's management strategy, not just a kind of partnership. Apart of that, it presupposes a certain restructuring of the production of the corporation and its connections.

What is important is the fact that the global experience of companies shows that the success of the operation depends on the logistical and financial support. One form of these issues is the use of rental in the form of leasing. Simultaneously, leasing may be regarded as a form of production and financial cooperation relations and partnerships.

Leasing as a form of interaction between business entities cover a wide spectrum of economic relations and economic sectors. In addition, businesses can take on lease any equipment (from the simple to the most complex in an office). Often, the network of leasing relations companies present intermediaries and specialized leasing companies.

Leasing and leasing relationships are an integral part of the modern financial system. Leasing activity is directly related to the development needs of the production, development of new technologies by enterprises and the introduction of innovative investment model of economic growth. As the data of economic statistics shows, from 20% to 25% of the total investments volume in the developed countries is financed through leasing [2, p. 197].

By analyzing the foreign practice and Ukrainian realities, it is worth noting that today leasing is not a new tool. It is, therefore, necessary to seek new forms of leasing, providing greater efficiency of economic activity of the enterprise. One of these forms can serve innovative leasing, ie this type of leasing objects which provide an innovative enterprise. Innovative leasing can be characterized as investment in innovation or product. In this case, you can consider leasing as an innovative symbiosis of two areas of activity: innovation and investment.

In this context, it is important to take into account franchise as one of the most common types of partnerships in a dynamic competitive transformation of the external economic

environment. Franchise as a form of partnership has undergone a long process of evolution. A few decades ago it was relevant only in certain sectors of the economy, but today it covers almost all areas of employment. It is also rapidly expanding franchise and geographical horizons.

The attractiveness of the franchise is determined by the benefits that it provides to the country's economy, namely:

- franchise form of partnership, above all, contributes to the creation of new jobs in the market and thus, makes it possible to partially solve the problem of employment in the country;
- usage of this form of franchising partnership activates the spread of science and technology on the market.
- the rapid development of franchising provides a direct impact on the functioning of a competitive environment businesses;
- business entities, choosing franchising form of partnership, mainly recorded as a small business entity. Franchisor, thus exchanged achievements and best practices of business between partners, as well as the competent support provided by each other (financial, marketing, organizational, administrative assistance).
- Franchising serves a popular tool for attracting investment in the national business sector.

Thus, the partnership is a new business philosophy and modern way of formation and development of business activities at both, the national and global levels. Selection of forms of partnership depends, as a rule, on the employment sector, the strategic objectives of cooperation as well as security and access to the material and technical resources of participants of partnership agreement.

Thus, the present stage of economic development is characterized by the constant growth of competition and instability of environmental conditions, so companies want to streamline their operations and reduce the number of functions performed. With the realization of this desire they are faced with the need to establish cooperative relationships with other business entities. On the basis of the world's rapidly growth, there is a need for research and development outsourcing, leasing and franchising.

References:

1. Smirnova T.A. and Goley U.M. (2014) «Development tendencies of Ukrainian IT-outsourcing market», Materialy V Mizhnarodnoi naukovo-praktychoii confrentsii, [Strategy of economic development of countries in globalization], available at http://confcontact.com/2014_02_meshko/39_Smyrnova.htm (last accessed 17 May 2016).
2. Grin'ko A.P. Teorety'ko-metodologichni zasady' buxgalters'kogo obliku vidtvorennya osnovnogo kapitalu v umovax novoyi upravlins'koyi parady'gmy': monografiya [Theoretical and methodological principles of accounting reproduction of capital in the new management paradigm: monograph]. – X.: XDUXT, 2015. – 328 p.

Новикова І. В., д.е.н., доцент,
завідувач кафедри економіки та менеджменту
Відокремлений структурний підрозділ
«Інститут інноваційної освіти
Київського національного університету будівництва та архітектури»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасних умовах розвитку економіки абсолютно зрозуміло, що підвищення конкурентоспроможності підприємства є необхідною умовою для інтеграції країни в глобальну економіку. Розробка концепції комплексного підходу підвищення конкурентоспроможності підприємства завдання непросте. Її рішення не може бути однаковим навіть для двох дуже схожих підприємств, що працюють на одному ринку і ставлять перед собою ідентичні цілі. Тому залежно від впливу зовнішнього середовища, внутрішніх факторів, стратегічних завдань, індивідуальних особливостей підприємства, концепція підвищення конкурентоспроможності може включати в себе безліч різних елементів: організаційно-управлінських, технологічних, маркетингових, фінансових, інвестиційних. Конкурентоспроможність базується на якості, швидкості прийняття рішень, технічній перевазі та диференціації продукту або послуги.

Головною детермінантою конкурентоспроможності є підвищення загальної продуктивності. Змінюється природа виробництва і його організації, так само як і зміни ринкової ситуації, вимагає нових концепцій продуктивності. Безумовно, що на підвищення конкурентоспроможності підприємства величезний вплив справляє сам ринок, тобто ринкова середа, в якій функціонує підприємство, та її особливості [1].

Для виходу будівельного підприємства на глобальний ринок необхідно виконання ряду певних умов. В умовах глобальної конкуренції корпоративна стратегія має переглядатися і в неї необхідно включати реакцію на зміну конкурентного середовища на міжнародному рівні. Факторами підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням особливостей сучасного ринку є [3; 5]:

1). Впровадження інноваційної політики підприємства, яка визначає можливість підприємства конкурувати не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках. Мета інноваційної діяльності визначає її спрямованість на створення виробництва нових або відсутніх на ринку товарів і послуг. Сучасна інноваційна політика являє собою сукупність науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансових та інших заходів, спрямованих на виробництво і просування нової чи поліпшеної продукції на ринок збуту. Як нами вже було визначено у попередніх розділах, інновація – це не просто нововведення, це сучасний техніко-економічний процес, який, завдяки використанню нових ідей і винаходів, приводить до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій, що допомагає фірмі зайняти певну конкурентну позицію на ринку. Основний сенс інновації – це поліпшення продукції, способів її розподілу і виробництва. В основі інновацій лежать якісно нові ідеї та технології. Необхідно розуміти, що з ростом науково-технічного прогресу ростуть і видозмінюються потреби, споживач висуває все більш складні вимоги до ринку товарів і послуг. Завдання інноваційної політики – це задоволення цих потреб. Для підприємства важливо заздалегідь передбачати інноваційні можливості, комплексно управляти всім інноваційним циклом, що забезпечує його конкурентоспроможність і довгострокову ефективність.

2). Наявність кваліфікованих трудових ресурсів, відповідним вимогам сучасного ринку праці. Трудові ресурси є одним з найважливіших складових діяльності підприємства і найважливішим чинником підвищення конкурентоспроможності в глобальній економіці. Досвід зарубіжних компаній говорить про посилення ролі

управління трудовими ресурсами в системі факторів, які забезпечують конкурентоспроможність будівельного підприємства. Згідно сучасним концепціям управління люди є одним з найважливіших економічних ресурсів підприємства, що впливають на її дохід, конкурентоспроможність і розвиток.

3). Система управління якістю на підприємстві. Сьогодні, коли споживач може вибирати з величезного числа пропонованих товарів і послуг, однією з найважливіших детермінант існування і розвитку підприємства на ринку є якість пропонованих їм виробів або послуг. Якщо ж підприємство прагне до завоювання конкурентної позиції на ринку, тоді його продукція повинна відповідати міжнародним стандартам якості і повинна мати сертифікат відповідності системи якості міжнародному стандарту ISO 9001. Відповідність системи управління якістю на підприємстві міжнародному стандарту ISO 9001 припускає зміну організаційної структури підприємства, перестроювання всіх етапів виробничого циклу: від проектування продукції до її збуту. Підприємство повинно сертифікувати все виробництво в цілому і призвести «сертифікацію системи якості».

4). Безперервне вдосконалення продукції, яка реалізується на внутрішньому ринку будівельної продукції та розширення їх діяльності на міжнародному ринку. Сюди можна віднести: забезпечення пріоритетності продукції, зміна якості товару і його технічних параметрів з метою задоволення потреб і конкретних запитів споживача, визначення переваг товару в порівнянні із заміниками, визначення недоліків товарів – аналогів, які випускають конкуренти, вивчення методів конкурентів з удосконалення аналогічних товарів, визначення та використання цінкових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції, нові пріоритетні сфери використання продукції, диференціацію продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачам, яким надаються певні види взаємозамінних товарів, вплив безпосередньо на споживача шляхом обмеження появи на ринку нових товарів, проведення реклами, надання грошового або товарного кредиту.

Таким чином, можна сказати, що в умовах глибоких структурних змін міжнародного та національного будівельного ринку головне завдання підприємства полягає в знаходженні своєї ніші в жорстких умовах конкуренції на ринку. Для цього підприємство, що діє в глобальній економіці, має враховувати особливості сучасного ринку. На перше місце в умовах глобальної економіки виходять такі чинники підвищення конкурентоспроможності підприємства: проведення інноваційної політики, яка визначає можливість підприємства конкурувати не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках; наявність кваліфікованих трудових ресурсів, відповідних вимогам міжнародного ринку праці; гнучка система управління якістю на підприємстві; безперервне вдосконалення продукції національних виробників, яка реалізується на внутрішньому ринку та розширення їх діяльності на міжнародному ринку. Підприємство, чия стратегія визначається як глобальна, має враховувати також культурні, соціальні, політичні, технологічні, екологічні та юридичні особливості, ринку окремо взятої країни.

Література:

1. Амоша О. Конкурентоспроможність вітчизняного промислового виробництва та проблеми вступу України до світової організації торгівлі / О. Амоша, Л. Збаразька // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – № 8(2). – С. 70–73.
2. Булеев И.П. Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики: монография / И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, Н.Е. Брюховецкая. – Донецк: ІЕП НАН України, 2007. – 526 с.
3. Беззубко Л.В. Влияние мирового кризиса на строительную отрасль / Л.В. Беззубко // Будівництво України. – 2011. – № 1. – С. 2-5.
4. Дейнега О.В. Методологічні аспекти оцінювання конкурентоздатності підприємств // Електронний ресурс. Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_623/10.pdf

5. Конкуренентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах // Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=173714&cat_id=173713
6. Салив А.Н. Систематизация конкурентних стратегий підприємств / А.Н. Салив. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp43/knp43_102-105.pdf - Заголовок з екрану.

Пахуча Е. В., к.е.н., старший викладач,
*Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

ДИНАМІКА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Впродовж багатьох років заробітна плата в Україні підтримувалася на соціально низькому рівні. Вже довгий час для більшості найманих працівників вона перетворилася на невелику (та під час негарантовану) соціальну виплату, яка не завжди може забезпечити необхідними життєвими засобами. Штучне стримування заробітної плати призвело до того, що витрати на заробітну плату в Україні в розрахунку на одиницю валового національного продукту майже вдвоє нижчі, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою. Разом з тим трудомісткість виготовлення продукції поступово зростає. Але не тільки низький рівень заробітної плати є головною проблемою для найманого працівника, але й невчасна її виплата, набуває масовий характер. Заборгованість по заробітній платі спостерігається навіть на підприємствах, які прибутково працюють, не залежно форм власності й форм господарювання.

Серед причин низької ціни робочої сили в сільському господарстві слід назвати неефективність сільськогосподарського виробництва, порівняно нижчу його прибутковість та низькі темпи росту обсягів виробництва в галузі [1, с. 38]. За останні п'ять років загальний випуск валового продукту в Україні зріс на 34,2%, тоді як у сільському господарстві – лише у 5,8%. Стимування заробітної плати, спричинено ще й бажанням зменшити собівартості сільськогосподарської продукції, за рахунок зменшення питомої ваги заробітної плати в структурі витрат. Але як свідчать розрахунки за даними державної служби статистики [2, с. 25] питома вага заробітної плати в собівартості продукції сільського господарства залишається надзвичайно низькою та поступово скорочується, так у 2010 р. вона становила 9,1%, а у 2015 р. – 5,5%.

У цілому динаміка рівня середньомісячної заробітної плати в сільському господарстві впродовж 2010-2015 рр. є позитивною: у цей період вона зросла більше ніж у двічі (рис.).

Серед видів економічної діяльності спостерігалися значні коливання частки основної заробітної плати у фонді оплати праці. Так, у сільському господарстві питома вага фонду оплати праці складає 4,7% в структурі фонду оплати праці за видами економічної діяльності і майже на три чверті складався з оплати за тарифними ставками та посадовими окладами.

Упродовж 2015р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати збільшилась на 42,5%, обсяг невикраченої заробітної плати на початок січня 2016 р. дорівнював 4,4% фонду оплати праці, нарахованого за грудень 2015 р. Зростання суми невикраченої заробітної плати у 2015 р. спостерігалось більше ніж у половині видів економічної діяльності, зокрема в сільському господарстві вона становила 18,2 млн. грн, але слід відмітити що у порівнянні з 2011 р. вона вдвічі зменшилась [3, с. 7].

Розглядаючи рівень заробітної плати працівників сільськогосподарських підприємств відносно мінімального прожиткового мінімуму можемо відмітити наступне. Безперечно позитивним моментом є те, що середньомісячна заробітна плата, зростає від прожиткового мінімуму майже вдвічі, а за останні роки цей відрив зріс майже в тричі. Але в реальному житті ті розміри прожиткового мінімуму, які встановлені сьогодні не можуть забезпечити необхідними життєвими благами населення. Профспілки нараховували, що реальний прожитковий мінімум має складати не менше 3000 грн. і це лише враховуючі продукти харчування. Також у Федерації профспілок України зазначають, що «штучно занижена мінімальна зарплата не тільки не забезпечує основних потреб працівника і його сім'ї, її навіть недостатньо для фізичного виживання самої людини» [4].

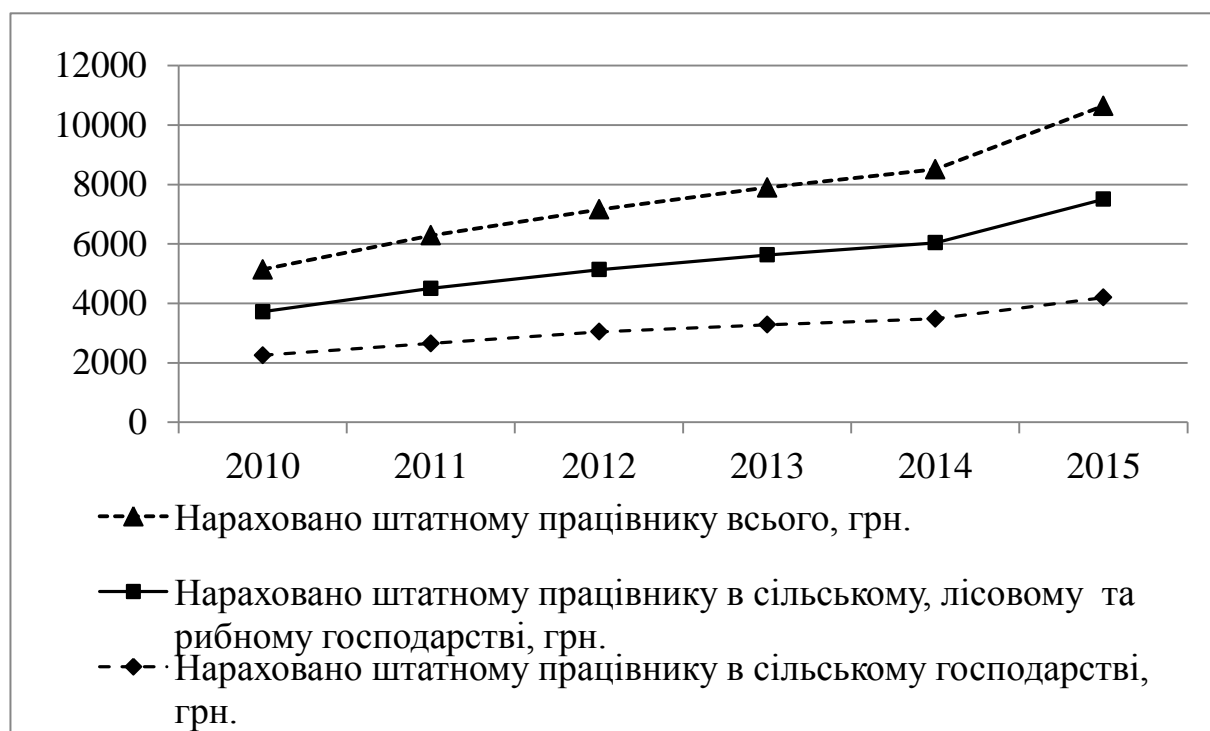


Рис. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010-2015 роках (у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)
Джерело: Розраховано автором на основі [2]

Одним із важливих індикаторів рівня життя працюючого населення є показник реальної заробітної плати. У 2015 р. продовжилася минулорічна тенденція зниження реальної заробітної плати. Так, порівняно з попереднім роком реальна заробітна плата зменшилася на 20,2%, а в грудні 2015 р. по відношенню до грудня 2014 р. – на 9,9%. Неоднаковим є рівень оплати праці у сільськогосподарських підприємствах різних організаційних форм господарювання, найвищий рівень заробітної плати за останні два роки спостерігався у філіях (інших відокремлених підрозділах) станом на 2015 р. вона становила 3847 грн. Це пояснюється тим, заробітна плата кожного працівника знаходиться в тісній залежності від його положення на ринку праці, від співвідношення попиту і пропозиції праці певної якості. Тому на ринку праці представлений широкий діапазон розмірів заробітної плати, де відсутній будь-який соціальний і правовий захист і умови оплати праці цілком визначаються роботодавцем, а також відсутність жорсткого контролю за рівнем заробітної плати і своєчасністю її виплати з боку держави.

У дослідженні динаміки заробітної плати безсумнівний інтерес викликає залежність між рівнем зростання заробітної плати і продуктивності праці. За останні десять років спостерігалась відносна залежність між темпами зростання продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати у сільськогосподарських

підприємствах України. Можемо виокремити 2010 р. та 2015 р. де темпи продуктивності праці зменшились на 2,1 та 15,2 в.п., а заробітна плата зросла відповідно на 5,8 і 17,7 в.п. В 2013 р. спостерігали зворотну тенденцію, так темп продуктивності праці зріс на 29,4 в.п., а заробітна плата навпаки дещо зменшилась, а саме на 1,2 в.п. Порушення залежності між рівнем зростання заробітної плати і продуктивності праці може призвести, з одного боку, до знецінення отриманої номінальної заробітної плати, що в результаті веде до зниження реальної заробітної плати, а з іншого боку, може виплачуватися занижена заробітна плата, яка не відповідає розміру трудового внеску працівника і призводить до зменшення платоспроможного попиту населення. А так, як одна з функцій заробітної плати полягає саме в формуванні платоспроможного попиту населення, що має безпосередній зв'язок з економічним розвитком, то виникнення даної ситуації не тільки не мотивує до підвищення продуктивності праці, але і унеможливорює виконання заробітної плати однієї зі своїх основних функцій.

Отже незважаючи на те що рівень заробітної плати поступово зростає, залишаються невирішеними наступні особливо гострі проблеми: середня зарплата повинна узгоджуватися з рівнем прожиткового мінімуму, але встановлені розміри прожиткового мінімуму не відповідають дійсності тому не можуть забезпечити, необхідними життєвими благами працівників, не кажучи про вдосконалення і розвиток якісних характеристик трудових ресурсів; катастрофічно зростає сума заборгованості з виплати заробітної плати; відсутність контролю за рівнем заробітної плати на ринку праці і своєчасністю її виплати з боку держави, призводить до неоднакового її рівня у сільськогосподарських підприємствах різних форм власності і форм господарювання; сільськогосподарські виробники, прагнучи зменшити рівень собівартості сільськогосподарської продукції, роблять це за рахунок скорочення питомої ваги заробітної плати в структурі витрат на виробництво; низький рівень заробітної плати сприяє розвитку дешевої робочої сили, яка в свою чергу є збиткова.

Література:

1. Махсма М. Б. Динаміка заробітної плати в сільському господарстві та її вплив на зайнятість сільського населення / М. Б. Махсма// Економічний часопис-XXI. – 2013. – 9-10(2). – С. 37-40.
2. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2015 рік: стат. бюл. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 48 с.
3. Заробітна плата та стан її виплати у 2015 році Ukrstat.org – публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dszpED_u.html – 14 с.
4. Чирва Р. Гра в одні ворота / Р. Чирва// Газета «Профспілкові Вісті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.psv.org.ua/arts/Tema/view-2705.html>

Ревуцька А. О., к.е.н., старший викладач,
*Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Черкаська обл., Україна*

СТАНОВЛЕННЯ СІМЕЙНОГО ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

За роки незалежності система відносин власності та господарювання в аграрній сфері України формувалася переважно за запозиченими ззовні моделями, без урахування ментальних, інституційних, генетичних особливостей розвитку українського суспільства. Наявна на сьогодні різноманітність форм власності і форм

господарювання на селі – об'єктивне економічне явище, що впливає з реальної складності й багатоплановості економічного життя суспільства [1].

Сьогодні аграрна політика здійснюється за допомогою економічних реформ, кожна з яких уособлює собою систему заходів, принципів, методів і форм господарської діяльності. Це в першу чергу стосується аграрної реформи, а також залучення малих і середніх підприємств до створення кооперації на селі. Вони відкривають великі можливості для організації підприємницької діяльності, що, в свою чергу, сприяє подальшому соціально – економічному розвитку сільських територій [2].

Світовий досвід переконливо довів, що жодна із форм власності на землю не є ідеальною, не має якихось явних переваг порівняно з іншими в аспекті раціонального використання землі. Справа в тому, що ефективність сільськогосподарського виробництва визначається поєднанням багатьох умов і чинників. При цьому вирішальною з них є не приватна чи колективна або будь-яка інша форма власності на землю, а форми господарювання на землі. Найбільш ефективні з них – ті, які забезпечують землевласнику становище господаря виробництва. Не власник землі визначає її використання і підвищення родючості, а господар землі, її користувач [3].

У процесі реформування аграрної галузі України відбувається пошук ефективних форм і методів господарювання. Впроваджуючи світовий досвід прогресивного інституційного підходу до ринкової економіки у сфері сільськогосподарського виробництва, країна стала на шлях створення та формалізації сімейного фермерського господарства (СФГ) як життєздатної стійкої моделі, яка базується на власності, управлінні та сім'ї, трьох основних компонентах сімейного бізнесу.

Перспективи розвитку аграрних господарств в Україні та їх інституціалізації піднімають у своїх працях вітчизняні науковці: О. Бородіна (інституційний розвиток сільського господарства, інституціалізація малотоварного сільськогосподарського виробництва), В. Кифяк (інституційний механізм розвитку аграрних підприємств), Л. Курило (інституційне забезпечення формування інтелектуального капіталу в аграрній сфері), Ю. Лопатинський (інституційна трансформація аграрного сектору), І. Прокопа (формалізація сімейного фермерського господарства), О. Шпикуляк (інституції аграрного ринку, інституціалізація інноваційного розвитку аграрного сектору економіки) та ін.

Успішний розвиток сімейного фермерського господарства можливий лише за умови відповідного інституційного забезпечення, що доводять зарубіжні автори J.-M. Sourisseau, J. MacDonald, R-A. Hoppe, D-E. Vanke, I. Maltsoğlu, T. Koizumi, E. Felix та ін.

За відсутності сімейних фермерських господарств у секторі економіки країни спостерігається брак як теоретичних, так і емпіричних праць з даної проблематики. Формування інституційного середовища для сімейних фермерських господарств потребує фундаментальних розробок та наукових обґрунтувань, що буде сприяти сталому розвитку означених суб'єктів господарювання.

Сімейні фермерські господарства покликані забезпечити світову продовольчу безпеку та збереження природних ресурсів землі. Ферми відіграють ключову роль в агропромисловому секторі кожної країни, виробляючи значний відсоток сільськогосподарської продукції та демонструючи свою багатofункціональність. Доречно зауважити, що сімейні фермерські господарства втілюють собою базисні інститути: інститут сім'ї та інститут приватної власності.

За дослідженням J.-M. Sourisseau сімейні фермерські господарства є реальними, дієвими одиницями сільськогосподарського виробництва, причому домінуючими в структурі сільського господарства багатьох країн та регіонів світу. Це твердження справедливе як для індустріально розвинутих країн, так і країн «третього світу». Стійке зростання сімейних фермерських господарств відмічається у всіх регіонах світу у порівнянні з 1961 роком [4, с. 131]. Сімейні фермерські господарства адекватно, тонко і чітко реагують на тенденції і напрями розвитку сільськогосподарського виробництва. Більше того, I. Maltsoğlu і співавтори,

аналізуючи розвиток біоенергетики в країнах, що розвиваються, виділяють сімейні фермерські господарства, як структури, що здатні вирішувати не тільки виробничі, технологічні, але і інші проблеми, такі, як екологічні, соціальні, у тому числі і біоенергетичні [5].

Об'єктивна необхідність створення СФГ, особливо з огляду на підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС, рекомендації ФАО, потреби суспільства, поступово почала втілюватись на законодавчому рівні. Адже «економіка села європейських країн базується на сімейних формах господарювання. Сімейні ферми протягом століть демонстрували свою ефективність і можливості пристосування до змін внутрішніх і зовнішніх інституційних середовищ» [6, с. 55]. Інститут сімейного бізнесу, який офіційно існує в зарубіжних країнах протягом кількох сотень років, характеризується довгостроковими перспективами розвитку, безперервністю, наступністю (процес передачі власності і управління наступному поколінню), успішністю діяльності та правами наймати працівників, не членів сім'ї, з'являється в Україні у вигляді галузевої (аграрної) його складової. Становлення СФГ в Україні ми розглядаємо як процес формалізації фактично існуючих суб'єктів господарювання у вигляді особистих селянських господарств (ОСГ) та фермерських господарств (ФГ), які підпадали під запропоновані критерії, надання їм правового статусу. В дію вступили формальні правила (конституції, закони, адміністративні акти). Формальні правила включають політичні (і юридичні), економічні правила і контракти. Як зазначалося вище, існують також неформальні обмеження (традиції, звичаї, норми, договори), дію яких ми будемо спостерігати в процесі розвитку сімейних ферм та механізми примусу, здійснювані третьою стороною, які повинні забезпечити інституційний порядок для СФГ. Перехрещення соціально-економічних процесів та культурно-історичних традицій протягом віків формували ментальні доміанти у вигляді ціннісних життєвих орієнтирів, поведінкових стереотипів, табу, моральних засад, етики господарювання, важливості репутації, виконання договорів, тобто неформальних рамок. Здійснення контролю третьою стороною означає розвиток держави як примусової сили, здатної ефективно наглядати за дотриманням прав власності та справедливості контрактів. Та в такому підході є ризик використання керівництвом країни цього інструменту у своїх інтересах.

Успішність функціонування СФГ в Україні залежить від базової інституційної системи, політичних структур, відповідної комбінації формальних та неформальних правил, можливостей та стимулів, які вони надають, механізмів втілення стратегій та верховенства права, особливо в контексті закріплення та захисту прав власності. Так, як сімейні фермерські господарства поєднують в собі економічні, екологічні, соціально-культурні функції, то і організації, які будуть їх представляти та просувати будуть мати подібний зріз. До інституційного середовища СФГ можуть також входити освітні заклади, науково-дослідні та технологічні парки, громадські організації, об'єднання експертів, професійні асоціації, спілки, аграрні палати, партнери, донори, фонди тощо, та його ще потрібно моделювати. Сільськогосподарське виробництво, як правило, потребує локалізованих знань, гнучкості і здатності швидко адаптуватись до змін в економічному просторі, мобільно реагувати на них, а це є сильні сторони сімейного бізнесу. Отже, сімейні фермерські господарства – найефективніша форма господарювання на селі, за умови їхньої інституалізації, державницької підтримки, боротьби з корупцією та монополіями в агробізнесі.

Література:

1. Ревуцька А.О. Трансформація відносин власності в аграрному секторі [Електронний ресурс]: Режим доступу http://lib.udau.edu.ua/bitstream/123456789/1288/1/Revutska_.pdf
2. Ревуцька А.О. Кооперація як перспективний напрям розвитку агропромислових підприємств [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://lib.udau.edu.ua/bitstream/123456789/612/1/%d0%a0%d0%b5%d0%b2%d1%83%d1%86%. pdf>

3. Котвицька Н.М., Ревуцька А.О. Інституціональне забезпечення сталого землекористування: зарубіжний досвід [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://lib.udau.edu.ua/bitstream/123456789/2202/3/%b2%d1%96%d0%b4.pdf>
4. Sourisseau Jean-Michel Family Farming and the Worlds to Come / ed. Jean-Michel Sourisseau. – Paris: Editions Quæ, 2015. – 357 – Access mode: http://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-94-017-9358-2_4
5. Maltsoğlu I. The status of bioenergy development in developing country / I. Maltsoğlu, T. Koşumi, E. Felix // Global Food Security. – 2013. – № 2(2), P. 104–109, Retrieved 20 Mar 2014. Access mode: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2211912413000163>
6. Hoppe Robert A. Structure and Finances of U.S. Farms: 2005 Family Farm Report United States / Robert A. Hoppe and David E. Banke // USDA, Agriculture Economic Information Bulletin. – 2006. – № 12, May. – 50 p., doi: 10.2139/ssrn.923592, Access mode: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=923592

Савчук Я. О., к. е. н.,

ПВНЗ «Академія рекреаційних технологій і права»

м. Луцьк, Україна

ПРОЦЕС РЕАЛІЗАЦІЇ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна динаміка зовнішнього середовища вимагає адекватних змін у системі управління підприємствами, адже прагнення працювати максимально ефективно зумовлює реформування організаційних структур управління, перебудову інформаційних систем, пошук нових методів ведення бізнесу. Це особливо відзначається на сфері управління фінансово-господарською діяльністю, оскільки саме фінанси є одночасно вимірником і результатом функціонування, і джерел розвитку підприємства. У таких умовах комплексне дослідження фінансово-господарської діяльності підприємств, – діагностика, видається цілком своєчасною, оскільки здатна сприяти формуванню і розкриттю фінансового потенціалу підприємств, побудові ефективних механізмів розподілу ресурсів, досягненню належного рівня фінансової безпеки.

Складність та неоднозначність підходів до формування структури діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства викликає необхідність її більш детального дослідження.

В економічних дослідженнях поняття «процес» частіше за все пов'язують із управлінською діяльністю та визначають як «розвиток певного явища, послідовну зміну стадій, етапів, ступенів, якісно нових форм та ін.» [13, с. 141]. На нашу думку, процес діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства являє собою сукупність ряду послідовних дослідницьких дій, спрямованих на постановку діагнозу про фінансовий стан об'єкта дослідження та ефективність фінансового управління, альтернативні шляхи розвитку ситуації, а також способи впливу на неї.

Діагностика в процесі її реалізації проходить ряд послідовних стадій, що потребують формулювання в рамках даного дослідження.

Перш за все, необхідно створити інформаційне підґрунтя для здійснення діагностичного дослідження. Цей етап передбачає проведення аналізу зовнішнього середовища, а саме змін, що відбуваються в економіко-політичному, правовому та соціальному середовищі країни, а також дослідження стану сфери діяльності, до якої належить суб'єкт господарювання. Завершує підготовчу стадію процедура збору та обробки інформації стосовно результатів та перспектив діяльності окремо взятого підприємства.

Наступним етапом проводиться аналіз та оцінка фінансового стану підприємства та ефективність управління фінансами. При цьому необхідно врахувати динаміку змін, дослідити структурні, функціональні порушення, а також фактори впливу на становище підприємства. Вибираються методи, розробляються нові методики дослідження, або ж вже існуючі адаптуються до сучасних умов діяльності. Далі результати аналізу узагальнюються та роблять перспективні прогнози щодо можливостей розвитку підприємства. Формулюють альтернативні варіанти зміни фінансового становища на підставі оцінки наявних ресурсів та можливостей, виявлених порушень і диспропорцій, а також прогнозів розвитку факторів впливу на діяльність підприємства. На цьому ж етапі досліджують потенціал фінансового стану підприємства.

Завершальною стадією в реалізації процесу діагностики є розробка або коректування фінансової стратегії та тактики, формування програми управлінських дій, що дозволить підвищити ефективність діяльності та покращити конкурентне становище підприємства.

Отже, системний підхід до дослідження передбачає багатостадійну структуру реалізації діагностики фінансово-господарської діяльності, що можна представити у вигляді схеми (рис. 1).



Рис. 1. Структурно-логічна схема реалізації діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства

Сформульовані в процесі дослідження характеристики процесу фінансової діагностики та етапи його реалізації дають змогу ефективно побудувати дослідження, визначити подальші управлінські кроки, а це, в свою чергу, зумовлює перспективи розвитку керованого об'єкта. Також варто відзначити, що найбільший ефект від проведення діагностичних процедур досягається лише в разі їх

комплексності та послідовності, а тому діагностика повинна базуватися на чіткій послідовності стадій її реалізації.

Література:

1. Економічна енциклопедія в 3-х томах / під ред. Мочерного С. В. – К.: Академія, 2002. – 952 с. – Том 1.

Самофатова В. А., к.е.н., доцент, докторант,
Одеська національна академія харчових технологій
м. Одеса, Україна

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

Забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери є важливим для України з огляду як на внутрішні мотиви, так і на зовнішні зобов'язання. В умовах глобалізації економіки необхідно сформувати і реалізувати потенціал сталого розвитку агропродовольчої сфери, який відповідає рівню розвинених європейських країн та спроможний перейти до експортноорієнтованого варіанту розвитку. Реалізації такої мети буде сприяти створення територіально-виробничих комплексів – кластерів, здатних сконцентрувати навколо себе значні фінансові, технологічні, інноваційні, трудові ресурси, що дозволяють підтримувати сталий розвиток і нарощувати конкурентоспроможність агропродовольчої сфери.

Термін «кластер», (англ. «cluster», у перекладі – гроно, пучок, група) як економічна категорія введений в науковий обіг зарубіжними ученими, зокрема основоположником кластерного підходу є М. Портер. Він визначає кластер як групу взаємопов'язаних географічно близько розташованих підприємств і організацій, що функціонують у визначеній сфері та характеризуються спільністю діяльності та взаємно доповнюють один одного [1, с. 382].

В кластері передусім забезпечується об'єднання зусиль підприємств, органів управління, суб'єктів інвестиційної та інноваційної діяльності на певній території, що дає переваги у конкурентній боротьбі, сприяє впровадженню інновацій і раціональній організації постачання, виробництва й збуту, завдяки підвищенню конкурентоспроможності продукції, проведенню адаптивної політики, необхідної в умовах сучасної ринкової кон'юнктури. Специфікою кластера є отримання організаціями, що входять до нього, синергетичного ефекту, що проявляється у підвищенні конкурентоспроможності та забезпеченні сталого розвитку.

На відміну від традиційних форм кооперування та інтеграції, кластерні системи характеризуються наступними найважливішими особливостями: наявністю крупної організації-лідера (ядра кластера), що виконує інтегруючу роль і визначає довгострокову виробничо-збутову, інвестиційну, інноваційну та інші стратегії. Навколо цього ядра створюється кластероутворюючий блок – комплекс підприємств-учасників кластера. Для ефективного функціонування потрібно створити єдиний технологічний ланцюг просування продукції від виробництва до споживача (транспортні, логістичні, маркетингові служби). Важливим є приєднання підприємств інноваційно-наукової та фінансової інфраструктури.

Як справедливо відзначає Г. Мазнев, сучасні інноваційні технологічні кластери в агропродовольчій сфері, являють собою складну систему взаємопов'язаних підприємств із багатьма стадіями виробництва й переробки сільськогосподарської продукції. Якість і собівартість кінцевого продукту суттєво залежить від попередніх етапів його обробки. Координація інтересів учасників кластера, які пов'язані одним технологічним ланцюгом, забезпечується на засадах особистих взаємозв'язків, які

зумовлені спільними цілями й територіальною близькістю виробничих, обслуговуючих підприємств, наукових установ та органів влади [2, с. 64].

Кластерний підхід є одним із найбільш досконалих технологій управління агропромисловою сферою регіону. Доцільно вести побудову регіональних кластерів у прив'язці до існуючих крупних компаній, що виробляють харчову продукцію, шляхом інвестування коштів у виробництво нових видів продукції, а також у розвиток сировинної бази. В сучасних умовах, саме система організації господарювання на засадах кластеризації виробництва, спроможна певною мірою компенсувати відсутність державної підтримки та мобілізувати такий мікроекономічний фактор як ресурсозабезпеченість.

Південний регіон об'єднує три області півдня України – Миколаївську, Одеську та Херсонську. Ще з початку ХХ ст. Південь України був регіоном товарного землеробства. Тому доцільним є створення у регіоні інноваційного зернопереробного і хлібопекарського кластерів.

Проведене у роботі [3, с. 115] дослідження ефективних світових кластерних систем дозволяє зробити висновок про залежність успіху їх створення і функціонування саме в межах трикутника «державне регулювання і управління – інтелектуальна інфраструктура – виробничий сектор». Така регіональна модель «потрійної спіралі» дозволяє поєднувати інтереси держави, науки і бізнесу, стає передумовою формування специфічних соціально-економічних відносин, забезпечує створення сприятливої інфраструктури або бізнес-клімату регіону.

Сталий розвиток на основі створення кластерів є очевидною альтернативою тим кризовим процесам, що відбуваються у агропродовольчій сфері регіону, в результаті яких відбулася значна втрата економічного потенціалу та зниження рівня життя сільського населення.

Література:

1. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. – Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 546 с.
2. Мазнев Г. Є. Інноваційні технологічні кластери: особливості та застереження / Г. Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 63–67.
3. Ступак С. М. Формування моделі інноваційного кластера на базі хлібопекарської галузі одеського регіону / С. М. Ступак // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип 1(44). – С. 112–121.

Стец І. І., к.е.н., доцент,

*Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ФОРМ НЕСТАНДАРТНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Глобалізація і децентралізація виробництва, поява нових технологій, за яких необхідною умовою розвитку виробництва і зниження витрат на його організацію є гнучка зайнятість, підштовхують сучасні підприємства до упровадження нестандартних форм залучення персоналу, зокрема аутсорсингу, аутстафінгу, краудсорсингу.

Можна відзначити низку підходів, за якими зміст і сенс аутсорсингу різняться [1]. Функціонально-орієнтований підхід визначає аутсорсинг як передачу підприємством допоміжних функцій зовнішнім виконавцям, аутсорсерами є висококваліфіковані фахівці спеціалізованої сторонньої фірми. Коопераційний підхід – аутсорсинг є прогресивною формою кооперації із тривалим терміном, високим рівнем довіри і

надійністю укладених угод між партнерами; можливістю вибору ділових партнерів. Інструментальний підхід визначає аутсорсинг як інструмент концентрації підприємства на ключових функціях, компетенціях, бізнес-процесах.

Управлінський сенс аутсорсингу полягає у особливій партнерській взаємодії підприємницьких структур для досягнення необхідних результатів за допомогою міжфірмових зв'язків [2]. Юридично аутсорсинг є виконанням спеціалізованою фірмою певних функцій, переважно непрофільних, на користь фірми-замовника [3]. Загалом же, аутсорсинг є об'єднуючою формою взаємовигідної співпраці – передачею сторонній фірмі, субпідряднику виконання деяких бізнесових функцій або частини бізнес-процесів, винесення їх за межі підприємства – фізичні й організаційні. Три сучасні основні принципи концепції аутсорсингу: по-перше, кожна фірма повинна концентрувати свої зусилля лише на своїй справі; по-друге, другорядні чи супутні завдання і роботи варто доручати для кращого виконання спеціалізованим фірмам; по-третє, розподіл робіт приносить дохід за рахунок економії сил і коштів замовника і виконавця [4]. Види аутсорсингу: аутсорсинг бізнес-процесів; аутсорсинг інформаційних технологій; виробничий аутсорсинг; аутсорсинг послуг і обслуговуючої діяльності; аутсорсинг управління знаннями [5].

За позиціями, представленими у літературі [1-8] типи аутсорсингу можна класифікувати таким чином: ендогенний і екзогенний (за способом переходу); основний і допоміжний (за роллю замісних функцій); адміністративно-управлінський і операційний (за місцем замісних функцій у створенні продукту); фінансовий, обліковий, юридичний, кадровий, охоронний, логістичний й т.п. (за функціями підрозділів); повний і вибірковий (за обсягом замісних функцій; глобальний і національний (за масштабом оперування аутсорсера); рутинний та інноваційний (за складністю і новизною замісних функцій); укорінений і такий, що розвивається (за стадіями життєвого циклу підприємства); формальний і реальний (за стадіями упровадження). Вигоди аутсорсингу [6]: стратегічні, організаційні, кадрові, фінансові, підвищення рівня стійкості і конкурентоспроможності підприємства. Ризики використання залученого персоналу: інформаційні, ризики оточення, процесуальні, репутаційні [6].

Аутсорсинг ґрунтується на ефективній координації підприємства-замовника і фірми-аутсорсера. Вважаємо, що впровадження аутсорсингу і вибір можливого партнера на підприємстві можна здійснювати за етапами, поданими на рис. 1.

Аутстафінг є підвидом аутсорсингу, послугою з виведення персоналу зі штату підприємства й подальшого залучення його за договором про надання персоналу із аутстафінговою фірмою, яка переймає функції оплати праці, бере обов'язки перед контрагентами і державою. Видами аутстафінгу є: staff leasing (лізинг персоналу), temporary staffing (підбір тимчасового персоналу), outstaffing (виведення персоналу поза штат) [7]. Вигода аутстафінгових послуг: регулювання і оптимізація чисельності персоналу без зміни офіційного штату персоналу; виконання необхідних функцій із мінімумом співробітників; економія фонду оплати праці; оптимізація податкових платежів; збільшення або скорочення трудових ресурсів в умовах сезонних коливань.

Зауважимо й на істотні недоліки аутсорсингу і аутстафінгу з боку підприємства-замовника – погіршення психологічного клімату; погіршення стану корпоративної культури; можливість втрати конфіденційної інформації через доступ сторонніх співробітників; негативне ставлення державних органів через нерозвинене трудове законодавство. Аутсорсинг і аутстафінг більш прийнятні для завдань: регулярних, типових, тривалих, конфіденційних, які потребують професіонального вирішення. Використання краудсорсингу можливе при вирішенні нерегулярних завдань, які не є комерційною таємницею й не потребують обов'язкового залучення професіоналів. Основні види краудсорсингу: конкурсні платформи, бази інформації, біржа фрилансу, краудфандинг, краудінвестинг, збір ідей для поліпшення роботи організації (усередині крупних компаній), волонтерство, збір і пошук неструктурованої інформації, збір думок, тестування нового продукту.



Рис. 1. Етапи впровадження аутсорсингу на підприємстві

Розроблено автором

Області поширення краудсорсингу – наука, література, соціальна сфера, екологія. Краудсорсинг вигідніше застосовувати, коли потрібно дізнатися про громадське ставлення до певної проблеми; за обмеженого часу для вирішення завдань; для пошуку вже десь існуючого необхідного рішення без залучення високооплачуваних експертів.

Посткраудсорсинговою технологією є застосування експертних мереж, які об'єднують компетентних експертів з однієї наукової або суміжних областей для вирішення переважно вузькоспеціалізованих завдань. Високою є вірогідність виникнення колективного інтелекту, що є передумовою для розробки інноваційних рішень. Експертна мережа може сама підбирати експертів-виконавців із урахуванням необхідних компетенцій для виконання замовлення.

Залучений персонал за аутсорсингом, аутстафінгом, краудсорсингом може забезпечити таку організацію роботи промислового підприємства, яка дозволить йому адаптуватися у сучасних умовах ведення бізнесу й отримати максимальну економічну ефективність, концентруючись на найбільш важливих напрямках діяльності, генерувати нові організаційні знання і ключові компетенції.

Література:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие [Текст] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 288 с.

2. Королев О.Б. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности управления предпринимательскими структурами [Текст] / О.Б. Королев // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск. XXXIV. – М.: Российская академия предпринимательства. Агентство Печати «Наука и образование», 2013. – С. 225-232.
3. Власенко М.С. Договор аутсорсинга с точки зрения права [Текст] / М.С. Власенко, И.А. Костян // Кадровик. 2008. № 11. – С. 12-19.
4. Бравар Жан-Луи Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений [Текст] / Жан-Луи Бравар, Роберт Морган. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
5. Пастушенко А.О. Понятие аутсорсинга как формы нестандартной занятости [Текст] / А.О. Пастушенко // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». – 2014. – № 1(12). – С. 200-203.
6. Родионова Н.П. Организационно-экономический механизм внедрения привлеченного персонала на предприятии. / Н.П. Родионова, М.М. Иванова / [Электронный ресурс] / Электронный журнал «Управление экономическими системами». – Режим доступа: 12/2011 <http://uecs.ru/uecs-36-122011/item/902-2011-12-24-06-32-06>
7. Попков А.Г. Кадровое обеспечение строительного производства. Новые подходы к формированию и функционированию [Текст] / А.Г. Попков // Вестник МГСУ. – 2011. – № 8. – С. 374-383. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг в поисках конкурентных преимуществ: [Текст] / Дж. Брайан Хейвуд. [пер Пер.с англ. Н.Е. Метоль, И.С. Половицы]. – М: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 176 с.

Теорло Н. А., ассистент,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна

МІКСМАРКЕТИНГ ЯК ОДИНА З СУЧАСНИХ СИСТЕМ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні підприємства всіх галузей переживають складні часи в своєму розвитку та становленні на ринку. Нові закони, розпорядження, системи оподаткування, нарахування заробітної плати та багато іншого значно впливають на систему управління підприємством. Важливим також є те, що діяльність будь-якого підприємства залежить від правильно організованої роботи маркетингової служби.

Саме робота маркетингової служби орієнтована на гнучке пристосування господарської діяльності підприємства до змін економічної ситуації, оцінки споживачів і поєднує в собі комплексні роботи економічного, який планує, техніко-виробничого, збутового та дослідницького характеру. У функціональну сферу діяльності служби маркетингу також входить вивчення попиту, питань стосовно ціноутворення, реклами, стимулювання збуту, планування товарного асортименту, збуту в цілому, різних торгових операцій, діяльність, пов'язана з організацією обслуговування споживачів.

Основи маркетингової діяльності відображають об'єктивні умови розвитку ринку, який певною мірою втрачає хаотичність і підпадає під регулюючий вплив заздалегідь встановлених господарських зв'язків, де особлива роль відводиться споживачу. Споживач висуває свої вимоги до продукту, його техніко-економічними характеристиками, кількості, термінів поставки (насамперед, машин та обладнання) і тим самим створює передумови для розподілу ринку між виробниками. Зростає також і значення конкуренції. Це, насамперед, змушує виробників ретельно вивчати конкретних потенційних споживачів і запити ринку, який пред'являє високі вимоги до якості та конкурентоспроможності продукції [1].

Здійснення маркетингової діяльності – це об’єктивна необхідність орієнтації науково-технічної, виробничої і збутової діяльності підприємства на аналіз ринкового попиту, потреб і оцінки споживача. Тут відображається і постійно посилюється тенденція до планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому та його господарських підрозділів.

В залежності від обраної стратегії розвитку та впровадження системи маркетингу на підприємстві маркетингова діяльність може бути різнонаправленою.

Розрізняють чотири основних види маркетингової діяльності.

1. Продуктовий маркетинг – спирається на сильні сторони технологій і аналітичний прогноз потенційного попиту споживачів. У виробництві провідне місце займають якісні характеристики товару. Але такі підприємства приділяють недостатню увагу запитам ринку, що може призвести до того, що не буде попиту на вироблену продукцію і існуватиме великий ризик збитків. Проте підприємства намагаються проаналізувати запити споживачів щодо майбутніх характеристик товару. Таким чином, підприємства починають виробляти товар, розраховуючи на збільшення споживчого попиту в перспективі.

2. Виробничий маркетинг – виробництво продукції виходячи з показників ефективності, більшою мірою увага приділяється витратам виробництва і способам їх зниження. Випуск продукції орієнтований на поточний попит за цінами, які споживач готовий заплатити за товар. Виходячи з аналізу платоспроможного попиту, організації визначають обсяг виробництва і рівень витрат. Проте може виникнути ситуація надлишку на ринку, тобто так званого «затоварення». У цьому випадку з’являється ризик зниження виручки від продажів і, як наслідок, збиток.

3. Збутовий маркетинг – орієнтація діяльності на обсяг продажів, прагнення якомога швидше оновлювати асортимент продукції, що випускається і прискорювати товарообіг. У центрі уваги опиняється аналіз поточного платоспроможного попиту, який дозволить отримати найбільшу виручку від продажів у короткостроковому періоді. Однак, оскільки ступеня задоволення споживача приділяється мало уваги, може виникнути ситуація незадоволеного попиту і зниження обсягу виручки від реалізації в майбутньому.

4. Маркетинг споживчого попиту – орієнтація на безперервний процес задоволення потреб споживачів. Увага зосереджується на відмінностях потребах різних груп споживачів, а також на змінах вподобань. У результаті підприємства швидко адаптуються до динаміки попиту на ринку і міняють номенклатуру продукції, що випускається. Підприємства, що дотримуються такої філософії, найменш схильні до ризиків затоварення, зниження виручки від продажів, виникнення ситуації незадоволеного попиту. Така маркетингова діяльність вимагає значних вкладень в розробку і реалізацію маркетингової стратегії, що може дозволити собі не кожна організація. Однак результат, як правило, покриває всі витрати і приносить не тільки прибуток, але і значну конкурентну перевагу на ринку [2; 4].

Отже, виділивши та проаналізувавши основні види маркетингової діяльності підприємств, можна зробити висновок, що у кожного напрямлення маркетингової діяльності є свої переваги та недоліки, та в якому саме напрямленні підприємству працювати – це тільки їх вибір. Але при сьогоdnішніх умовах розвитку економіки, виділяють також таке поняття як міксмаркетинг.

Міксмаркетинг являє собою систему засобів маркетингу, або сукупність прийомів і методів, конкретний інструментарій, який використовується підприємством для досягнення поставленої мети, вирішення відповідних завдань [5].

Маркетингова діяльність будь-якого підприємства спрямована на те, щоб достатньо обґрунтовано, спираючись на запити ринку, встановлювати конкретні стратегічні цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, а також, визначати асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва і бажаний прибуток. Іншими словами, виробник

повинен виготовляти таку продукцію, яка знайде збут і принесе прибуток. А для цього необхідно вивчати суспільні та індивідуальні потреби, запити ринку.

Сьогодні маркетингова діяльність являє собою цілий комплекс заходів, метою яких є:

1. вивчення споживача – визначення структури споживчих переваг на ринку;
2. дослідження мотивів його поведінки на ринку;
3. аналіз ринку підприємства;
4. дослідження продукту (вироби або виду послуг) – визначення потреб ринку в нових виробках, поліпшення або модернізації вже існуючих;
5. аналіз форм і каналів збуту – визначити, якнайкраще й ефективніше реалізовувати продукцію даного підприємства в умовах конкретного ринку, хто може стати торговим посередником;
6. аналіз обсягу товарообігу підприємства;
7. вивчення конкурентів, визначення форм і рівня конкуренції – встановлення головних конкурентів підприємства на ринку, їх слабких і сильних сторін, одержання інформації про фінансове становище конкурентів, особливостях виробничої діяльності, управління;
8. дослідження рекламної діяльності – визначення найбільш ефективних способів впливу на споживача, підвищення його інтересу до продукції;
9. визначення найбільш ефективних способів просування товарів на ринку – вироблення системи стимулів, що дозволяє зацікавленість оптових покупців у закупівлі більш великих партій продукції;
10. вивчення окремих сегментів ринку.

Всі цілі маркетингової діяльності стосуються в основному процесу виробництва і розподілу товарів і послуг, тобто маркетингова діяльність орієнтована на продукт або послугу [3; 4].

Маркетингова діяльність здійснюється циклічно. Вона починається з інформаційно-аналітичного дослідження, на основі якого проводиться стратегічне і поточне планування, розробляється програма створення і виведення на ринок нового товару, формуються канали руху товару від виробника до споживача за участю торгових посередників (дистриб'юторів), організується рекламна кампанія і здійснюються інші дії по просуванню товару на ринок, нарешті, на заключному етапі оцінюється ефективність маркетингових заходів.

Таким чином, міксмаркетинг сьогодні є дуже актуальним серед систем організації ефективного управління будь-якого підприємства, який ґрунтується на таких принципах:

- орієнтація діяльності підприємства на задоволення потреб покупців із метою продажу продукції одержання прибутку;
- цілеспрямований та активний вплив на попит, його розвиток;
- гнучке реагування виробництва на зміну потреб і попиту покупців, оперативне пристосування до цих змін;
- використання ціноутворення як механізму реагування і впливу на кон'юнктуру ринку;
- вибір ефективних форм і методів доставки, реклами та продажу продукції;
- підтримування творчої атмосфери серед працівників, причетних до маркетингової діяльності, заохочення їхньої ініціативи щодо прийняття маркетингових рішень.

Література:

1. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
2. Економіка підприємства: Навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін.; За ред. А.В. Шегди. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2002. – 335 с.

3. Протопопова В.О., Полонський А.Н. Економіка підприємства. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 220 с.
4. Окландер М.А. Маркетинг и логистика в предпринимательстве: [монографія] / М.А. Окландер – Одесса: АП НТиЭИ, 1996. – 104 с.
5. Бутенко Н.В. Основи маркетингу. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2004.

Харун О. А., доцент,
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інтеграція України у світову економічну систему потребує реалізації стратегічних програм розвитку людського потенціалу. На сьогодні основні завдання даної сфери пов'язані із забезпеченням раціонального використання ресурсів праці, фізичний обсяг яких має тенденцію до скорочення. В найближчій перспективі керівники промислових підприємств будуть вимушені знаходити ресурси для реалізації завдань розвитку трудового потенціалу підприємств та створення найсприятливіших умов для повноцінного його використання. Таким чином, своєчасним є питання стосовно обґрунтування змісту та особливостей процесу відтворення трудового потенціалу підприємства.

Як відомо, носіями трудового потенціалу підприємств є працівники з їх здібностями до праці, тобто власники робочої сили. Тому відтворення трудового потенціалу за своїм змістом є відтворення робочої сили. Відтворення трудового потенціалу поряд з відтворенням матеріальних і духовних благ, виробничих відносин і навколишнього природного середовища є важливою складовою частиною процесу суспільного відтворення [1].

Вважаємо, що відтворення – це процес виробництва, який розглядається не як окрема дія, а як постійно повторюваний і відновлюваний процес.

Відтворення трудового потенціалу проявляється як відтворення сукупного працівника, соціально-економічних і матеріально-речових умов реалізації його здібностей до праці, як відтворення системи взаємозв'язків між ними.

Розглядаючи особливості відтворення трудового потенціалу підприємств доречно виділити його типи (просте, розширене) і види (екстенсивне, інтенсивне).

Так, за простого відтворення трудового потенціалу підприємств його якісна і кількісна визначеність залишається незмінною, тобто всі його елементи (психофізіологічні, виробничо-кваліфікаційні, духовні) відтворюються в тому ж обсязі при незмінній якості. При розширеному відтворенні відбувається збільшення якісних і кількісних характеристик трудового потенціалу підприємства.

За інтенсивного розширеного відтворення трудового потенціалу підприємств всі його елементи розвиваються і набувають нових якісних характеристик. Це може відбуватися унаслідок підвищення рівня і якості життя, що призводить до поліпшення здоров'я і працездатності людини. Екстенсивне розширене відтворення трудового потенціалу припускає зміну його кількісної визначеності. При цьому залишаються незмінними форми, способи і методи участі людей в організації трудової діяльності, їхня мотивація.

Типи і види відтворення трудового потенціалу підприємств розмежовуються такими критеріями як: економічні (продуктивність праці, доходи, якість роботи та ін.); морально-етичні (задоволеність працею, прагнення до вдосконалення трудового потенціалу); соціальні (рівень життя, творчий характер праці та ін.) [2].

Серед форм відтворення трудового потенціалу підприємств можна виокремити: натуральну (відтворення сукупності стану здоров'я, знань, умінь, фізичних здібностей, навичок інтелектуального та професійного розвитку працівників підприємств), вартісну (вартість забезпечення задоволення матеріальних і духовних потреб колективу підприємства) та соціальну (громадська сторона формування та функціонування трудового потенціалу в певних соціальних умовах) [3]. На нашу думку, взаємодія цих форм і відносин, визначає процес відтворення трудового потенціалу підприємств.

Процес відтворення трудового потенціалу підприємств відбувається через послідовність фаз: формування трудового потенціалу, розподілу і перерозподілу, використання трудового потенціалу [4].

Найважливішу роль в процесі відтворення трудового потенціалу підприємств відіграє фаза формування трудового потенціалу, яка розпочинається на етапі планування чисельності персоналу та професійно-кваліфікаційної структури колективу. При формуванні трудового потенціалу підприємств закладається основа, перспективи його зростання в цілому і кожного робочого окремо.

Наступна фаза відтворення трудового потенціалу підприємств – це фаза розподілу і перерозподілу робочої сили, яка характеризується розподілом працівників за видами робіт, родом діяльності, а також по організаціях, підприємствах, районах, регіонах країни. Розподіл трудових ресурсів здійснюється також відповідно до статі, віку, рівня освіти і здоров'я. Перерозподіл робочої сили здійснюється у вигляді її руху відповідно до попиту і пропозиції на ринку праці [5].

Заключна фаза в процесі відтворення трудового потенціалу – використання трудового потенціалу підприємств. Чим краще сформований трудовий потенціал, тим вище його віддача у фазі використання. Відповідно, чим більш доцільно розподілені трудові ресурси на підприємстві, тим значнішим може бути результат, досягнутий від використання однієї і тієї ж величини сформованого трудового потенціалу. Вважаємо, що етап використання трудового потенціалу є показником ефективності фази його формування і розподілу.

Вище наведена інформація нами систематизована та схематично представлена на рис. 1.

Отже, відтворення трудового потенціалу промислових підприємств можна визначити як процес відновлення, нарощування його об'єктивних і суб'єктивних характеристик, що забезпечують працівникові конкурентні переваги за допомогою системи підготовки та перепідготовки кадрів, здатної задовольняти вимоги сучасного виробництва. Фази відтворення трудового потенціалу підприємства являють собою безперервний процес проходження всіх етапів та зміни у зв'язку з цим і їх кількісно-якісними характеристиками. Зміст кожного етапу відтворювального процесу безпосередньо залежить від типу економічних відносин, що панують в суспільстві.

Ефективне відтворення трудового потенціалу підприємства потребує системного взаємозв'язку економічних, соціальних, демографічних складових суспільного розвитку, а раціональний розподіл трудового потенціалу забезпечить досягнення оптимальної структури зайнятості. Врахування зазначених особливостей дозволить вирішити завдання умілого використання наявного трудового потенціалу працівників і тих можливостей, які є в суспільстві, та сприятиме забезпеченню сталого розвитку промислових підприємств.



Рис. 1. Характерні особливості відтворення трудового потенціалу промислових підприємств

Література:

1. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. / В.С. Васильченко, Л.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
2. Стец І.І. Трудовий потенціал: проблеми відтворення [Електронний ресурс] / І.І. Стец // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2011_3/258.pdf
3. Рудченко О. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу на підприємствах різних форм власності в умовах роздержавлення / О. Рудченко, О. Пономарьова // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 1. – С. 35–39.
4. Сумцов В.Г. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навчальний посібник / В.Г. Сумцов, І.Г. Филиппова, Г.С. Балахнін. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 512 с.
5. Завіновська Г.Т. Економіка праці / Г.Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2003. – 432 с.

ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Сучасні економічні умови розвитку України характеризуються нестабільністю і невизначеністю зовнішнього середовища функціонування, які є наслідком прогресуючих в країні економічних, політичних, релігійних та соціальних криз. Зміна якості життя Українців в сторону погіршення змушує власників, керівників, топ-менеджерів підприємств сфери медичних послуг удосконалювати організаційно-економічний механізм (ОЕМ) управління підприємством, а потім перебудувати або адаптувати його таким чином, щоб забезпечити збалансовану діяльність в перманентно дедалі гірших умовах зовнішнього середовища. Зміни зовнішнього середовища, висока конкуренція, розвиток маркетингу стимулюють керівників трансформувати і удосконалювати організаційно-економічний механізм управління підприємством таким чином, щоб забезпечити збалансовану ефективну виробничо-господарську діяльність.

Дослідження наукової літератури привело до висновку, що не зважаючи на роботи пов'язані із економікою та менеджментом підприємств сфери медичних послуг, наприклад [1; 2; 3; 4; 15] дотепер організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємств сфери медичних послуг є недостатньо дослідженим. Тому ця проблема не втратила своєї актуальності й на сьогодні потребує дослідження та узагальнення.

«Єдиного підходу щодо тлумачення поняття «організаційно-економічний механізм» ще не сформовано» [16, с. 232]

Так Ю. Лисенко і П. Єгоров пропонують розглядати ОЕМ як систему цілей і стимулів, які підлягають формуванню та 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 [9, с. 86-87]. Подібне трактування даної категорії наводять і А. Козаченко [7, с. 86] і Л. Довгань та О. Дулукало [5]. Отже, на думку науковців ОЕМ забезпечення функціонування підприємства – це, насамперед, система формування цілей і стимулів діяльності суб'єкта.

В. Мочерний сутність ОЕМ визначає більш конкретніше, а саме характеризуючи його як систему чільних «форм, методів, важелів використання економічних законів, розв'язання протиріч які виникають під час суспільного виробництва, а також формування потреб, створення системи стимулів і узгодження економічних інтересів основних класів і соціальних груп» [12, с. 50].

С. Кучер пропонує розглядати ОЕМ як «сукупність заходів і засобів, створення умов, які сприяють протіканню економічних процесів, реалізації намічених планів, програм, проектів тощо» [8, с. 6]. Тим самим наголошуючи на позитивному кореляційному зв'язку між ефективністю реалізації мети, яку усвідомлює/наголошує керівництво підприємства та ОЕМ, які потрібні для досягнення мети.

О. Мандзюк вважає, що ОЕМ це система яку складають економічні, правові та організаційні важелі, завдяки яким є визначати, а с часом і регулювати бізнес-процеси з метою забезпечення необхідної ефективності та досягнення поставлених цілей [11, с. 141]. Тобто важелі тільки у триаді спроможні забезпечити необхідний рівень конкурентоспроможності підприємства

Є дослідження які порівнюють ОЕМ із грою: стратегічною [6, с. 5-27] та економічною [10, с. 5-27]. Існують роботи в яких автори при визначенні сутності ОЕМ приділяють особливу увагу державному регулюванню економічних відносин, а

також наголошують на необхідності використання спільної дії державного і ринкового механізмів [13; 14].

О. Шилова, пропонує розглядати OEM через призму менеджменту «процес управління для досягнення мети розвитку шляхом реалізації системи цілей підприємства як результату використання його ресурсів» [17, с. 4]. Дане трактування, безсумнівно, має право на існування і розкриває елементи механізму з іншої точки зору. Але нашу думку, менеджмент як процес потрібно розглядати як невід'ємну складову OEM, але OEM не обмежується тільки процесом управління.

OEM зазнає значних змін в залежності від області застосування, однак існують загальні елементи, що визначають його склад і структуру. Так, на нашу думку, обов'язковими складовими є керуюча і керована системи, методи, інструменти та важелі впливу, а також кінцевий результат і мета його діяльності. OEM підприємств сфери медичних послуг, перш за все повинен забезпечувати ефективність надання медичних послуг в існуючому законодавчому полі, сприяти створенню взаємовигідних відносин між цими підприємствами та підприємствами які виконують супроводжуючу функцію, визначати, регулювати, та узгоджувати питання пов'язані із наданням медичних послуг та розподілом ресурсів. Дослідивши еволюцію поглядів вчених на проблему визначення сутності OEM, вважаємо, що під даним поняттям слід розуміти систему взаємопов'язаних елементів, що використовує природний зв'язок між ними, а також кошти державного та ринкового регулювання для досягнення постановленої мети.

Стосовно до підприємств сфери медичних послуг, поняття OEM означає систему взаємовідносин між внутрішніми і зовнішніми елементами організацій, метою яких є ефективне надання медичних та супутніх послуг. Тобто, OEM – це система елементів впливу на процес управління діяльністю медичного підприємства, в якій відбувається своєчасне, цілеспрямоване, адекватне перетворення впливу елементів управління на об'єкт управління. Не зважаючи на те, що потрібно розрізняти медичну послугу та медичну допомогу (причому послуга є категорією ринковою, а допомога не є такою) OEM як в першому так і в другому випадку спрямовані на поліпшення процесів та процедур надання необхідної медичної допомоги.

Література:

1. Баєва О. В. Основи менеджменту охорони здоров'я: Навч.-метод. посіб / О. В. Баєва // К.: МАУП, 2007. – 328 с.
2. Горачук В. В. Міжнародні інструменти підвищення якості менеджменту медичної допомоги / В. В. Горачук // Економіка і право охорони здоров'я. – 2015. – № 1. – С. 54-57.
3. Грабовський В. А. Системний підхід до управління закладами охорони здоров'я / В. А. Грабовський, П. М. Клименко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2014. – № 3. – С. 136-142.
4. Громцева Д. К. Професійна культура і безпека: інноваційний підхід до впровадження в медичному закладі / Д. К. Громцева, О. П. Крупський // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. – 2016. – Т. 23. – № 5. – С. 15-23. Available from: <http://dx.doi.org/10.15421/191517>
5. Довгань Л. Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством / Л. Є. Довгань, О. Г. Дулукало // Збірник наукових праць «Економічний вісник НТУУ «КПІ». – К.: НТУУ «КПІ», 2012. – С. 48-56.
6. Измалков С. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) / С. Измалков, К. Сонин, М. Юджевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4-26.
7. Козаченко А. В. Механизм стратегического управления крупными производственно-финансовыми системами промышленности / А. В. Козаченко. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 348 с.
8. Кучер С. Ф. Організаційно-економічне забезпечення перетворень у курортно - рекреаційній системі приморського міста: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / С. Ф. Кучер; Запорізький національний технічний університет. – Донецьк, 2009. – 24 с.

9. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86-87.
10. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 3-12.
11. Мандзюк О. М. Сутність та особливості організаційно-економічного механізму трансформації відносин власності / О. М. Мандзюк // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – Випуск 2(54). – С. 139-144.
12. Мочерний С. В. Економічна теорія: посібник / С. Мочерний – К.: Академія, 2001. – 656 с.
13. Наконечна Т. Ю. Використання системи збалансованих показників на підприємствах / Т. Ю. Наконечна // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С. 67-70.
14. Пуцентейло П. Р. Організаційно-економічний механізм забезпечення сталого розвитку галузі м'ясного скотарства / П. Р. Пуцентейло // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 80–85.
15. Третяк О. П. Роль менеджменту персоналу у формуванні та використанні трудового потенціалу медичних закладів / О. П. Третяк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 331-336.
16. Чукіна І. В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств / І. В. Чукіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – 2014. – Том 15. – № 3. – С. 230-236.
17. Шилова О. Ю. Організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. Ю. Шилова; Донецький національний технічний університет. – Донецьк, 2009. – 24 с.

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

Tubaltseva S. A., Postgraduate Student,

Hurchenkov O. P., Professor,

Admiral Makarov National University of Shipbuilding

Mykolaiv, Ukraine

COMPETENCE AS AN IMPORTANT COMPONENT OF HUMAN CAPITAL

The transition of mankind from industrial to post-industrial stage of development is characterized by development of science-intensive technology, comprehensive use of information, knowledge and creative aspect of employee's activity. The post-industrial stage of civilization along with traditional factors such as land, capital and labor create a new manufacturing resource – information [1]. This resource forms human capital in terms of knowledge, skills, abilities, experience, culture and personal qualities (Figure 1).

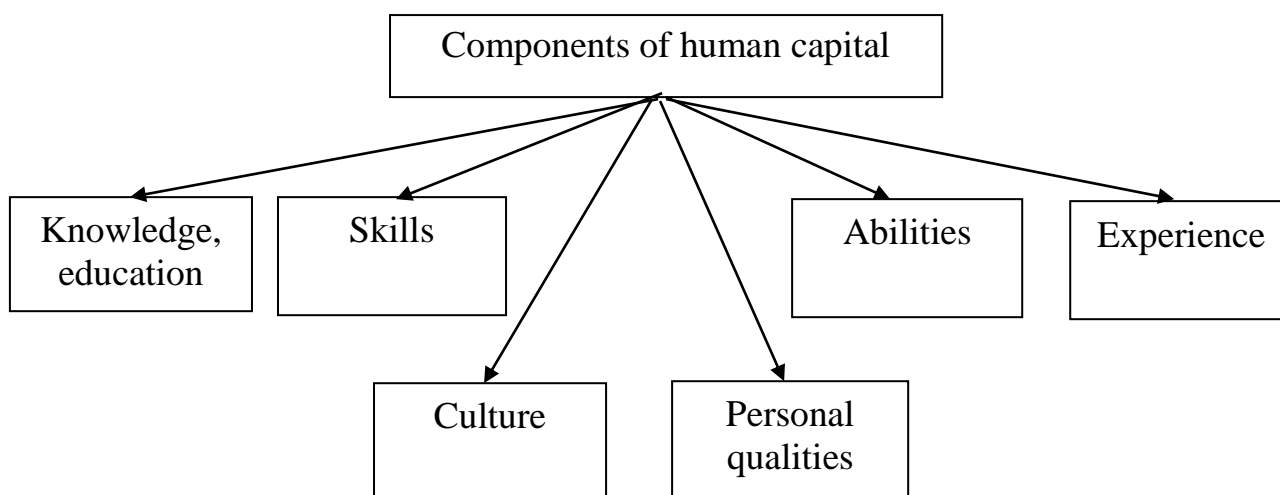


Fig. 1. Components of human capital

Scientists have proved that human capital has a significant impact on the growth of national wealth. In the late 1990s, developed countries invested approximately 70% of all investment resources in the human capital, whereas only 20% in the physical capital [2]. When human capital investment in the high technology sector is low, this does not bring much profit, therefore, US total spending on education, health and social security exceeds manufacturing investment more than three times [2].

In Ukraine, the situation is quite opposite. Management of enterprises do not pay enough attention to needs and ambitions of workers, do not individually encourage competent and qualified professionals, which in turn negatively affects productivity and, consequently, competitiveness of the enterprise. Thus, there is a need in increasing requirements for managing of this type of resource, including staff competence.

Competence means expertise in a particular area, possession of knowledge that gives an indication of anything, substantial authoritative opinion, which affects the level and quality of the work. This term also means a range of issues, activities when person has authority, knowledge, experience and responsibilities. Unlike the term «qualification», competence includes not only professional knowledge and skills, but also personal qualities such as initiative, communicative skills, ability to evaluate, think logically, select and evaluate information [2].

The term «competence» was introduced in management theory by V. Makelvil in 1982. According to Makelvila, competences are a range of issues, scope in which this person has knowledge and experience; set of employee's authorities, rights and duties.

Development of competences is a tool for the evaluation of an employee, it reflects the standards and requirements that are applied to a specific position. The list of competencies differs from the functional responsibilities by means of a wider approach and it also takes into account abilities, personal qualities and attitudes of employees. Company management usually uses a structural-activity approach to develop their own set of competencies.

However, another view of the process of developing competencies has recently been observed. Under this approach, most of competences are the same for all employees regardless of specialization and, therefore, they can be obtained with the help of consulting companies. The percentage of individual competencies that characterize the specificity of a professional activity is relatively small and, in real world, there are usually not more than five of them, which are normally developed in the enterprise. The single model of basic competencies, which looks like a list, for the enterprise is made by means of unification of requirements for employees and predominantly used for the synthesis of the strategic goals of the enterprise and tactical work with staff. Sometimes the general list for all company departments can be extended with 3-4 specific competencies which are important for an individual department when the specificity of its activity is very different.

The authors offer a list of universal competencies for engineers and technical workers, which is divided into three groups: core, functional and managerial (for mid-level managers). Core competences are a set of personal characteristics and abilities that contribute to the fulfilment of professional duties. They are as followed:

- flexibility and creativity;
- communication skills,
- ability to adapt to any situation,
- persistence and personal energy,
- desire for changes.

Functional competences are a list of professional skills that are necessary for completion of tasks. The authors attribute the following competencies to function group:

- educational level,
- ability to learn (continuous professional development)
- diligence and initiative,
- professional skills,
- ability to plan and organize their work.

Managerial competences are required to perform duties that are associated with the management staff. For example:

- planning and forecasting
- ability to define a task and ensure its implementation,
- interaction management,
- ability to get and evaluate a different point of view,
- making arrangements.

The proposed list of competencies can be used:

- as a basis for comparison («plan» is compared with the «fact»), which helps a manager to choose between applicants for a vacant post,
- to set remuneration to employees
- to determine whether employees correspond to corporate requirements
- to plan the further development of employee with the aim to meet company interests
- to contribute to savings on staff training. Individual training of certain workers for specific requirements will reduce costs compared with the general approach of training all employees.

References:

1. Gurchenkov O.P. Capitalization of human capital, productivity and work pay in manufacturing enterprises / O.P. Gurchenkov, N.V. Gusarina // Kherson: Grin D.C., 2015. – 271 p.
2. Yablochkina T.V. Human capital and its role in modern economic theory // International scientific journal 'Symbol of science'. – № 9 – 2015 – P. 22-25.

Цимбалюк С. О., д.е.н., доцент,
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ТРУДОВОЇ АКТИВНОСТІ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ

Для посилення конкурентних позицій на ринку товарів і послуг підприємства мають удосконалювати технології, підвищувати якість продукції та послуг, оптимізувати витрати, опанувати нову модель економічної поведінки. Зазначене вимагає збільшення внеску кожного працівника у результати діяльності підприємства. Тому одним із головних завдань керівництва підприємства є пошук ефективних способів активізації персоналу, посилення мотивації, підвищення рівня заінтересованості в результатах діяльності підприємства. З цією метою важливо визначити найбільш дієві фактори впливу на трудову активність найманих працівників.

Можна виокремити внутрішні й зовнішні фактори впливу на трудову активність найманого працівника. Внутрішні залежать від особистісних якостей, ціннісних настанов людини, її світогляду, мотивів. Частина з них є вродженими, частина – формується у процесі життєдіяльності, навчання, трудової діяльності та спілкування.

У зв'язку з тим, що суб'єкт управління може використовувати тільки зовнішні інструменти, тому визначимо зовнішні фактори впливу на трудову активність персоналу. Зовнішні фактори походять від суб'єктів управління і мають на меті активізувати поведінку працівника й спрямувати її на досягнення певних цілей, одержання потрібних результатів.

Оцінку впливу факторів на рівень трудової активності здійснено за результатами опитування найманих працівників, які обіймають посади керівників і професіоналів на підприємствах м. Києва. Для оцінки рівня трудової активності та імовірних факторів впливу на неї використано числову шкалу (від 0 до 100), відповідно до якої респонденту потрібно було оцінити (у %) різні аспекти роботи в компанії. До таких аспектів належать: рівень трудової активності та самовіддачі; рівень задоволення компенсаційним пакетом; рівень задоволення умовами праці; наявність умов для професійного та кар'єрного зростання; ставлення керівництва компанії до працівників; імідж компанії на ринку праці (бренд роботодавця).

За результатами статистичного аналізу середньоарифметичне значення рівня трудової активності та самовіддачі найманих працівників дорівнює 80,6%. Медіанне значення рівня трудової активності працівників, які брали участь в опитуванні, становить 80%.

Незважаючи на високі середні статистичні показники оцінки працівниками рівня своєї трудової активності, понад 20% оцінили рівень трудової активності на 60 і менше відсотків та майже третина респондентів оцінила свою трудову активність на рівні меншому, ніж на 70 і нижче відсотків. У зв'язку з цим необхідно визначити найбільш значущі зовнішні фактори, які впливають на рівень трудової активності та самовіддачі в роботі найманого працівника.

Результати статистичного аналізу вказують на те, що за середніми показниками найвищі оцінки одержали такі аспекти роботи, як ставлення керівництва компанії до

працівників (72,4%), імідж компанії на ринку праці (72,4%) та рівень задоволення умовами праці (70,4%). Найнижчі оцінки – наявність умов для професійного та кар'єрного зростання (64,7%) та рівень задоволення компенсаційним пакетом (62,5%).

Наявність стохастичного зв'язку між результативною та факторними ознаками перевіряємо за допомогою таблиць взаємної спряженості. Таблиця взаємної спряженості для ознак «рівень трудової активності та самовіддачі» та «рівень задоволення компенсаційним пакетом» наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Таблиця взаємної спряженості для ознак «рівень трудової активності та самовіддачі» та «рівень задоволення компенсаційним пакетом»

Рівень задоволення компенсаційним пакетом, x_1	Рівень трудової активності та самовіддачі, y				Разом f_{i0}
	30–40	50–60	70–80	90–100	
30–40	3	1	3	0	7
50–60	1	3	7	12	23
70–80	0	4	6	12	22
90–100	0	0	0	3	3
Разом f_{0j}	4	8	16	27	55

Виходячи з характеру розподілу частот, не можемо зробити однозначний висновок про наявність стохастичного зв'язку між рівнем трудової активності та рівнем задоволення компенсаційним пакетом. Для підтвердження чи спростування гіпотези про наявність стохастичного зв'язку розраховано критерій Пірсона: $\chi^2=21,5$. Критичне значення χ^2 дорівнює 14,7. Фактичне значення перевищує критичне, тому можна стверджувати про існування зв'язку між рівнем трудової активності та рівнем задоволення компенсаційним пакетом.

Розрахований коефіцієнт взаємної спряженості дорівнює 0,361, що вказує на помірний зв'язок між рівнем трудової активності та самовіддачі та рівнем задоволення компенсаційним пакетом.

За даними таблиці взаємної спряженості для ознак «рівень трудової активності та самовіддачі» та «рівень задоволення умовами праці» визначено критерій Пірсона: $\chi^2=18,9$. Фактичне значення χ^2 перевищує критичне, тому можна стверджувати про існування зв'язку між цими ознаками. Коефіцієнт взаємної спряженості дорівнює 0,338, що вказує на помірний зв'язок між рівнем трудової активності та самовіддачі та рівнем задоволення умовами праці.

Аналогічно: за даними побудованої таблиці взаємної спряженості для ознак «рівень трудової активності та самовіддачі» та «наявність умов для професійного та кар'єрного зростання» розраховано критерій Пірсона $\chi^2=12,7$. Фактичне значення χ^2 не перевищує критичне, що свідчить про відсутність стохастичного зв'язку між рівнем трудової активності та наявністю умов для професійного й кар'єрного зростання.

Отриманий результат пояснюється тим, що в кризових умовах збільшується ризик втрати роботи унаслідок банкрутства підприємства або скорочення штатної чисельності. У зв'язку з цим брак перспектив кар'єрного зростання не спричиняє зниження активності та самовіддачі в роботі найманих працівників. Така ситуація імовірніше за все є наслідком того, що значна частина респондентів працює на підприємствах малого та середнього бізнесу, на яких цілком закономірним є брак умов для підвищення у посаді. Працівники, які працевлаштовуються на роботу, «погоджуються» працювати на підприємствах з обмеженими можливостями кар'єрного зростання.

Отже, наявність умов для професійного та кар'єрного зростання можна вважати одним із значущих факторів під час пошуку роботи, проте щодо працівників цей

фактор, за результатами дослідження, слабо впливає на рівень трудової активності та самовіддачі в роботі у сучасних умовах.

За даними побудованої таблиці взаємної спряженості для ознак «рівень трудової активності та самовіддачі» та «рівень задоволення умовами праці» розраховано критерій Пірсона $\chi^2=14,8$. Фактичне значення χ^2 дещо перевищує критичне, тому можна стверджувати про існування зв'язку між рівнем трудової активності і самовіддачі та ставленням керівництва компанії до працівників. Коефіцієнт взаємної спряженості дорівнює 0,3, що вказує на помірний зв'язок між рівнем трудової активності та ставленням керівництва до працівників.

Схожі результати одержано для ознак «рівень трудової активності та самовіддачі» та «імідж компанії на ринку праці»: критерій Пірсона $\chi^2=15,3$. Фактичне значення перевищує критичне, що вказує на існування зв'язку між цими ознаками. Обчислений коефіцієнт взаємної спряженості (0,305) свідчить про наявність помірною зв'язку.

Отже, одним з головних завдань кожного суб'єкта управління є пошук ефективних способів активізації персоналу, підвищення його мотивації та рівня заінтересованості у результатах праці. За результатами оцінки впливу різних зовнішніх факторів на рівень трудової активності встановлено наявність зв'язку між рівнем трудової активності та самовіддачі та такими факторними ознаками, як рівень задоволення компенсаційним пакетом і умовами праці, ставлення керівництва компанії до працівників та імідж компанії на ринку праці.

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN NEW TERMS OF ECONOMIC MANAGEMENT

Kucher O. V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Pokotylska N. V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
*State Agrarian-Engineering University in Podillia
Kamianets-Podilskyi, Ukraine*

MARKETING IN THE ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

For today it is difficult to operate the agricultural enterprises in a free market. After the removing of agriculture from state subsidies, to the heads of many companies faced with a number of problems. Some of them are: inadequate of structure management, inefficient pricing system, the inability of identifying the real needs of consumers, to organize good communicative, marketing, trade policy, work out well-defined strategy for development. Thereby the using of new methods and approaches are accrued to business management in agriculture.

The construction and implementation of market economic mechanism is important in these conditions, which would provide a dynamic balance between supply and demand, the main component of which should be marketing as the modern management's foundation of market processes, as determined from elimination of contradictions between production and consumption. Condition of the food market and options of its development requires a new approach to its regulation of new, marketing concepts which are adapted to our conditions.

The first defining agricultural market's feature of Ukraine should be considered as spontaneous, that is restituted of exterior influencing the disposition of its formation and functioning. In fact, it is still stand in the liberal market model. The transition to market all the countries of Central and Eastern Europe (CEE) began from it. However the CEE renounced it in early 90s and began to use state regulation of agricultural markets, creating the concerned institutions, Ukraine still has no effective means of preventing destructive manifestations of market elements.

The second agricultural market's feature of Ukraine is its limited «transparency». The authorities of official government statistics do not solve this problem. The methods of distributing market's information are remaining imperfect. Departmental industrial information centers of agricultural market are not properly functioning, although their task was putting before the branch ministry (Ministry of Agriculture) and ministries of the government's economic bloc in 1995.

The third feature agricultural markets feature of Ukraine is an insufficient institutional providing. The institutions or organizations personification food sectors of agricultural markets and institutions with practical implementation of state support for manufacturers are not established till now. Ukraine should learn the experience of the EU in the agricultural market which allocated more than twenty grocery markets as individual independent objects of specific organization, regulation and government support [3, p. 56].

The formation of supply and demand has special features that significantly affect the internal structure of these market's products and grocery for agricultural products. It (the structure) is crucial for determination of the market's type, identification of relationships between sellers and buyers, the formation mechanism of pricing. Therefore, the determination of market structure allows estimating of its internal surroundings, specificity of behavior the market's relations, to realize its prediction, to implement the effective public

regulatory policy in which the market mechanism would ensure the economic stability of normally functioning entities.

The consensus as for internal structure of agricultural markets has not been formed among the economists yet. Therefore it is appropriated to learn and analyze the structure of market by two criteria: quantitative and qualitative. For the first criterion the quantitative ratio of market is given. The views of researchers on the issue as for this assessment are often not the same, especially because some of them are not fully taken formed relationship between the main market participants to note. There is a perception that the agricultural products' market is a market with a clean (perfect) rivalry in particular.

There are some reasons for such a conclusion, especially if we consider this market, only as sellers market (agricultural producers) firstly, and, secondly, without structuring it into separate subsystems from grocery sign. One of the arguments in favor of this viewpoint, is the fact that the production and supply of agricultural products is realized by the large number of independent from each other producers. And this product is quite homogeneous, which greatly enhances the competitive surroundings among sellers. Each individual producer (seller) can not affect the market's price, as its share as a seller of the total offer is extremely small, and the cross-price elasticity of demand for agricultural commodities, which characterizes the degree of price changes on products.

If the market of agricultural products considered comprehensively, as a sellers and buyers' market, and as a structured fact of its individual segments (subsystems), which has its own. Inherent market infrastructure, the specificity of this dominant segment (grocery market) type of agricultural products, different value of sellers and buyers and features of the levers of state regulation, so such a viewpoint is hardly fair.

The reason which leads to such a conclusion is that the agricultural producers in the majority are not engaged in harvesting and processing of agricultural products (or engaged, in a small extent), but implementing its entities III agriculture's areas, or are intermediaries, which by their number, as buyers, are far below the number of sellers. The gap in such a quantity is often greatly increased on the local markets by the coming of buyer's monopoly.

At the same time the recycling plants have strong market power because of their relatively small quantity, dictating the conditions of purchases to agricultural products. Therefore, there are some reasons to confirm that the classification of commodity markets, grocery markets have olihopsonichnu structure in Ukraine (in some local markets it has a monopsonic structure), where harvesting and processing companies can implement pricing policy in their own interests, to seek more favorable conditions of purchase to themselves and other. They do not have or have some slight spending for replacing some other sellers. It is important to know that the olihopsonichna (monopsonic) structure of agricultural markets is typical for developed countries.

The successive concentration of production in the grocery, processing and light industry is observed, which is accompanied by decreasing of businesses in these industrial sectors and increase of enterprises. And in food trade dominates, usually The oligopoly is usually dominated in a grocery industry where dominant market's position belong to 2-3 large transnational corporations.

Because of agricultural long term problems existence, due to price inelasticity demand of agricultural products, inactivity of resources in agriculture and typical shifts of supply and demand to agricultural products, the tendency of prices' lowering for agricultural products is composed and incomes of agricultural enterprises as for prices and incomes of economy in general [1, p. 29].

With increasing demand of agricultural raw materials, caused by increasing demand of grocery products, which it is produced, rising prices on the agricultural products and enterprises area III APC. Under such growth the part of consumer's agricultural commodity prices can be even increased, but the processing companies continue to maintain the marketing margin at given progress, or even higher level, providing a greater income to themself. Having a market power, they work in the demand's increasing conditions to make the price's rising of agricultural raw material slower than rising prices of grocery market.

It is difficult to operate the agricultural enterprises in a free market's conditions for today. After the removing of agriculture from state subsidies, the heads of many companies faced to the number of problems. Some of them are: inadequate management structure, inefficient pricing system, the inability to identify the real needs of consumers, to organize good communication, marketing and trade policies, to work out a clear strategy of enterprises' development. In this connection the needs of new methods and approaches to business management in agriculture are accrued.

In the grocery complex of the country and its regions the certain contradictions between agricultural producers, processors and manufacturers of grocery products, wholesale and retail trade were formed, which led to the disintegration of the grocery market. Rising costs of grocery goods promotion and, consequently, to increase retail prices and some difficulties in assessing the real needs, scope and structure of demand, product range in retail trade area, development of efficient, adapted to the socio-economic conditions of a market's segment, marketing's strategies of grocery producers and commercial enterprises.

According to the conditions of necessity in the construction and implementation of market's economic mechanism, which would provide a dynamic equilibrium between supply and demand, the main component of which is should be marketing as the foundation of modern management in the market's processes, as the determined form of contradictions' removal between production and consumption [2. p. 29].

Therefore, the condition of the grocery market and options for its development requires a new approach to its regulation of new, adapted to our conditions marketing's concepts.

References:

1. Andreychuk V.G. Internal structure of agricultural markets: theoretical and methodological aspects / VG Andreychuk // Economy APC. – 2004. Number 3. – P. 29.
2. Blyznuk S.V. Marketing in Ukraine: problems of formation and development «Publisher Polytechnic», 2003. – 384 p.
3. Kovalenko S. Macroeconomic analysis of the agricultural market of Ukraine (scientific guidance) / [Y.S. Kovalenko, IV. Okhrimenko, I.M. Zelisko et al.]. – K.: NSC IAE, 2005. – 82 p.
4. Mr. Ostrovsky I. Agricultural Marketing. [Tutorial] / P.I.K. Ostrowski: Center for Educational Literature, 2006. – 224 p.
5. Pavlenchuk N.F. evolution of the agricultural market of Ukraine / N.F Pavlenchuk // Economy APC. – 2008. Number 4. – S. 116 118.

Мосійчук І. В., к.е.н., старший викладач,
Житомирський державний університет імені Івана Франка
м. Житомир, Україна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Українська модель сучасного менеджменту знаходиться в стадії формування. Сьогодні для раціонального управління необхідно раціональне бачення і розуміння, як теорії, так і практики управління. У свою чергу на сучасний розвиток менеджменту в Україні впливає перехід від традиційного менеджменту до сучасного.

Нові умови господарювання вимагають нових підходів до управління, тому має особливе значення огляд докорінних змін, які відбуваються у сфері управління, оскільки триває зміна соціально-економічної системи. Постає необхідність рішуче ламати стереотипи мислення, які склалися протягом тривалого часу [5].

Менеджмент пронизує всю організацію, торкається практично всіх сфер її діяльності. Менеджмент як сукупність принципів, методів, функцій і форм управління фірмами на Заході відомий в нашій країні давно. Однак ще десять років

назад наші фахівці вважали, що його основними цілями є отримання високого прибутку і постійне випередження країн по продуктивності праці. В останні роки відношення до менеджменту в Україні значно змінилося. Опубліковані праці відомих теоретиків і практиків менеджменту, почалася активна підготовка керуючих менеджерів. Але все ж в українському менеджменті чимало проблем [3, с. 231-237].

Найактуальнішими проблемами менеджменту, з якими стикаються українські підприємства, є:

- скорочення, яке трапляється, коли організація навмисно стає меншою, скорочуючи кількість робітників або цілі підрозділи чи закриваючи підприємства;
- недостатність та несвоечасність забезпечення управлінців якісною інформацією для прийняття управлінського рішення;
- недотримання максимального рівня якості;
- недостатність нематеріальної мотивації працівників на підприємствах. Оскільки «кадри вирішують все», то в першу чергу потрібно приділити увагу стимулам працюючого персоналу до продуктивної роботи (нематеріальній мотивації), а саме просуванню по кар'єрі, подякам, підвищенню кваліфікації, безкоштовному харчуванню, наданню путівок (курорти, санаторії), наданню автомобіля, мобільного телефону та ін.
- заміна у керівництві компанії засновників ефективними менеджерами, підвищення кваліфікації топ-менеджерів. Зумовлено це тим, що рівень освіти і знань керівників даної ланки сьогодні в середньому є нижчим від рівня знань їх підлеглих, які, в основному, мають професійну освіту;
- спонтанність добору кадрів, нестача професіоналізму; відсутність посадових інструкцій;
- недовірливе та упереджене ставлення до консалтингу та консалтингових фірм. Власникам підприємств потрібен об'єктивний аналіз ефективності їх роботи, «погляд із зовні». Це зумовлює об'єктивну потребу підприємств у зовнішньому аудиті та консалтингу.
- недосконалість організаційних структур: відсутність чіткої структури управління компанією, формалізованої ієрархії, відсутність чітких посадових зобов'язань, формалізації функціональних та інформаційних зв'язків на підприємстві;
- поєднання в одній особі основного власника і генерального директора. Велика спокуса власника-директора контролювати максимум процесів на підприємстві.
- страх власників «випустити з рук» управління компанією, як наслідок – криза зростання підприємств..
- ускладнення делегування через недостатню кількість досвідчених менеджерів на ринку праці та недовіру на найманих менеджерів з боку власників підприємств [2, с. 20].

Виділяє певні негативні сторони менеджменту в Україні і Б.П. Будзан, а саме: висока потреба в менеджерах; нехтування довгостроковим плануванням управління; невміння імпортувати нові технологічні прийоми; брак «клем» для підключення інтелектуального потенціалу; не досить високий професійний рівень директорів підприємств; низька корпоративна культура [1, с. 166-181].

Зацикленість на прибутку провокує іншу проблему – ігнорування інтересів споживачів. Наша країна ще не доросла до максимальної орієнтації на клієнта. У нас основне завдання на даному етапі розвитку – вижити за всяку ціну. Необхідно пам'ятати, що вижити можна тільки завдяки клієнтам, оскільки в кінцевому рахунку бізнес існує для клієнтів, а не для керівництва. Якщо дотримуватись цього правила, то й збагачення стане логічним наслідком такої діяльності, що зорієнтована на інтереси споживача [4, с. 110-115].

Особливо актуальною проблемою є недовірливе та упереджене ставлення до консалтингу та консалтингових фірм. На Заході консалтинг є пріоритетним напрямом діяльності. Іноді краще скористатися думкою професіонала, щоб досягти більшої ефективності свого бізнесу. Власникам підприємств потрібен об'єктивний аналіз

ефективності їх роботи, «погляд збоку». Це зумовлює об'єктивну потребу підприємств у зовнішньому аудиті та консалтингу.

Ще одним недоліком і пережитком минулого є недосконалість організаційних структур, відсутність чіткої структури управління компанією, низька гнучкість організаційних структур, формалізованої ієрархії, відсутність чітких посадових зобов'язань, формалізації функціональних та інформаційних зв'язків на підприємстві; занадто глибокі вертикальні зв'язки (багато рівнів підпорядкування без встановлення горизонтальних інформаційних зв'язків між нижніми рівнями різних гілок). Наслідком цього є необґрунтована бюрократизації компанії, коли всі рішення приймаються на верхньому рівні; відсутність чітких посадових зобов'язань, формалізації функціональних та інформаційних зв'язків на підприємстві; недостатність та несвоєчасність забезпечення управлінців якісною інформацією для прийняття управлінського рішення [4, с. 75-82].

Отже, одним з головних елементів вирішення сучасних проблем менеджменту в Україні є побудова національної системи стандартів управлінської діяльності, а також певна зміна пріоритетів з боку держави.

Література:

1. Будзан Б.П. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи / Б.П. Будзан – К.: Основи, 2001. – 349 с.
2. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів: БаК, 2001. – 624 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – Изд. 4-ое. – СПб.: Изд-во «Питер», 2003. – 400 с.
4. Хміль Ф.І. Становлення сучасного менеджменту в Україні: проблеми теорії та практики / Ф.І. – Львів: Львівська комерц. академія, 2006. – 206 с.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Лесечко М. Українська модель менеджменту // <http://sd.org.ua/news.php?id=7821>

Ольховська А. Б., к.фарм.н., доцент,
*Національний фармацевтичний університет
м. Харків, України*

ОЦІНКА СИЛИ HR-БРЕНДА СТЕЙКХОЛДЕРІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

В реаліях сучасності маркетингова стратегія формування HR-бренда є стратегічно важливим інструментом досягнення конкурентної переваги та успішного просування своєї торговельної марки на ринку стейкхолдерами фармацевтичного сектору.

Сильний HR-бренд фармацевтичних організацій сприяє популярності та затребуваності лікарських засобів серед цільової аудиторії, забезпеченню високої лояльності персоналу, зменшенню плинності кадрів, залученню висококваліфікованих фахівців та підвищенню їх продуктивності праці тощо.

Доцільність формування сильного HR-бренда підтверджується й дослідженнями асоціації Greatplacetowork, упорядника рейтингу 100 кращих роботодавців журналу «Fortune», згідно яких підприємства з сильним HR-брендом отримують сім важливих конкурентних переваг, серед яких: значно вища продуктивність праці та рентабельність; стійкість під час економічних спадів; більше позитивних відгуків від кваліфікованих кандидатів; зниження рівня плинності персоналу; скорочення негативного впливу стресу на співробітників; підвищення рівня задоволеності і лояльності клієнтів; більше ініціативи, творчості та інновацій з боку співробітників [1].

Нами проведено аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів формування HR-бренда стейкхолдерів фармацевтичного сектору. З цією метою було проведено анкетне опитування студентів випускного курсу Національного фармацевтичного університету спеціальності «Фармація» денної та заочної форми навчання, фахівців аптечних та фармацевтичних підприємств. Встановлено, що більшість опитаних вважають пріоритетним працювати в оптово-посередницькому (45%) та виробничому (32%) сегменті фармацевтичного ринку. Перевагу роботі в роздрібному сегменті віддають 23% опитаних.

Основними зовнішніми факторами формування сильного HR-бренда опитані вважають конкурентоспроможну позицію підприємства на ринку та високу якість його товарів/послуг (19%), чіткий і прозорий процес відбору фахівців (18%); привабливий зовнішній імідж, фірмовий стиль підприємства, веб-сайт організації (17%). Також серед значних зовнішніх факторів привабливості роботодавця опитані виділили рівень соціальної відповідальності організації серед різних груп громадськості; позитивні відгуки персоналу про підприємство; програми консолідованої співпраці з вищими навчальними закладами у формі лекцій-диспутів топ-менеджменту підприємства, навчальних та виробничих практик, проведення екскурсій та практичних занять на підприємстві, програм підтримки кращих студентів; проведення та спонсорування науково-практичних заходів, серед яких конференції, круглі столи, ярмарки вакансій.

Основними внутрішніми факторами формування сильного HR-бренда опитані вважають привабливу заробітну платню та систему фінансового заохочення (18%), можливість кар'єрного зростання, підвищення кваліфікації та програми стажування (16%) офіційне працевлаштування та фінансову стабільність компанії (13%). Серед внутрішніх факторів також визначені соціальні гарантії; високий рівень корпоративної культури; низький рівень конфліктності в колективі.

Сила HR-бренда фармацевтичних підприємств залежить від рівня поінформованості громадськості про їх діяльність. Нами були визначені джерела інформації, на підставі яких опитані формують своє ставлення до компанії-роботодавця. Серед них ключові позиції обіймають такі джерела інформації: ярмарки вакансій; рейтинги компаній як роботодавців в ЗМІ; позитивні відгуки співробітників підприємства, у тому числі в соціальних мережах; рекомендації друзів і знайомих; веб-сайти з пошуку роботи. Проведені дослідження свідчать про практичну значимість ярмарок вакансій, що проходить щорічно в стінах Національного фармацевтичного університету і вже є традиційним проектом з потужним резонансом.

Важливого значення у формування HR-бренда набувають рейтинги компаній як роботодавців в ЗМІ. В Україні основними рейтингами роботодавців вважають щорічну премію «HR-бренд Україна», «Рейтинг найбільш привабливих роботодавців України» за версією компанії «Ernst&Young», «Рейтинг самих привабливих роботодавців України» за версією компанії «Universum» у партнерстві з Міжнародним кадровим порталом HeadHunter Україна, рейтинг «Кращі роботодавці» за даними Інтернет-порталу «Rabota.ua». Нами було проаналізовано динаміку результатів незалежної щорічної премії за найбільш успішну роботу над репутацією компанії як роботодавця «HR-бренд Україна» за останні шість років за даними Інтернет-порталу hh.ua (<http://hrbrand.com.ua/>). Як свідчать результати аналізу, номінантами премії серед стейкхолдерів фармацевтичного сектору були лише три компанії: вітчизняна корпорація «Артеріум» (2015 р.), зарубіжні компанії «Abbott» (2014 р.), «AstraZeneca» (2012 р.) В 2016, 2013, 2011 роках не було представлено жодного номінанту премії серед стейкхолдерів фармацевтичного сектору. Також за даними Інтернет-порталу «Rabota.ua» вітчизняна корпорація «Артеріум» вважається «Кращим роботодавцем».

Одним із інструментів оцінки сили HR-бренда є рівень задоволеності співробітників підприємства. Нами на прикладі окремих стейкхолдерів українського фармацевтичного сектору визначено рівень задоволеності персоналу умовами праці

на підприємстві. На підставі отриманих результатів побудована карта задоволеності/незадоволеності співробітників фармацевтичних підприємств, яка дозволила розробити обґрунтовані рекомендації щодо формування дієвого та сильного HR-бренда для окремих стейкхолдерів.

На заключному етапі нами проведена оцінка сили HR-бренда стейкхолдерів фармацевтичного сектору України. З цією метою нами запропоновано застосовувати матричний метод оцінки сили бренду С. Девіса та М. Данна [2]. В якості критеріїв побудови матриці ринкових позицій роботодавців фармацевтичного сектору застосовано «рівень впізнаваності» та «рівень привабливості» підприємства. За результатами проведеної оцінки складено рейтинг найкращих роботодавців – стейкхолдерів фармацевтичного сектору на думку опитаних.

Дана методика дозволить стейкхолдерам фармацевтичного сектору проводити оцінку свого HR-бренда, визначити ринкову позицію своїх товарів/послуг, знайти шляхи ефективного просування бренду, спрямувати маркетингові зусилля на підвищення лояльності споживачів і спільноти до бренду. На основі проведених досліджень нами розроблено обґрунтовані рекомендації щодо удосконалення та покращення певних дій підприємств з метою підвищення їх привабливості в очах потенційних співробітників та ключових стейкхолдерів фармацевтичного сектору.

Література:

1. Бруковская О. HR-бренд. 5 шагов к успеху вашей компании / О. Бруковская, Н. Осовицкая. – СПб: Питер, 2011. – 272 с.
2. Дэвис С. Бренд-билдинг: создание бизнеса, раскручивающего бренд / С. Дэвис, М. Данн; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.

Калініченко О. О., к.е.н, старший викладач,
Пойта І. О., к.е.н, старший викладач,
*Житомирський державний університет імені Івана Франка
м. Житомир, Україна*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Особливістю ринкової економіки є наявність великої кількості товаровиробників і зростаюча конкуренція. Це вимагає орієнтації українських підприємств на конкретного споживача і розробку стратегії розвитку виробництва, які б враховували дану особливість. У зв'язку з цим особливо важливого значення набувають процеси освоєння сучасних підходів до планування і управління виробничо-господарської діяльності вітчизняних підприємств, які дозволять гнучко реагувати на різнобічні бажання споживачів.

Товарна політика передбачає визначений курс дій товаровиробника або наявність у нього наперед продуманих принципів поведінки. Вдало продумана товарна політика дозволяє оптимізувати процес оновлення товарного асортименту та служить для керівництва підприємства, свого роду, вказівником загальної направленості дій.

Особливо актуальною є ідентифікація економічної складової розвитку вітчизняних підприємств на засадах маркетингу з метою прогнозування їх товарної політики на стратегічну перспективу. У цьому контексті нагальною є потреба запровадження дієвого механізму розробки та імплементації товарної політики підприємств на засадах системності маркетингової діяльності [1].

Проблеми визначення, аналізу та вдосконалення товарної політики підприємства та формування оптимального товарного асортименту розглядаються в наукових працях як зарубіжних так і вітчизняних вчених, таких як: Ю.А. Аванесов, І.О. Бланк,

В.В. Зотов, О.І. Гребнєв, С.М. Ілляшенко, З.С. Каїра, А.А. Мазаракі, Л.О. Логіненко, В.А. Павлова, Ф.Г. Панкратов, Ф.П. Половцев, С.А. Хамініч та ін.

Проте, незважаючи на вагомі напрацювання, залишаються питання щодо використання основних видів аналізу товарного асортименту та товарної політики на підприємствах в залежності від його специфіки для подальшої розробки чи вдосконалення товарної політики.

Відомо, що сутність маркетингової товарної політики полягає у визначенні та підтримуванні оптимальної номенклатури товарів, що виробляються та реалізуються, з урахуванням поточних і майбутніх цілей підприємства [2].

Розглядаючи методологію формування товарної політики підприємства, здебільшого науковців вважають основною її складовою управління товарним асортиментом, його оптимізацію та оновлення, тому найбільш розповсюджені методи формування товарної політики стосуються формування асортиментного портфелю підприємства. Зокрема, С.Ю. Хамініч зазначає, що «центральною моментом товарної політики є пошук оптимальної структури ринкового пропонування об'єктів виробництва» [3]. Є.В. Клавдієва наголошує, що товарна політика являє собою окрему область управлінської діяльності, що об'єднує весь комплекс заходів з управління асортиментом [4].

Сьогодні можна виділити такі основні проблеми формування товарної політики як:

- забезпечення належного рівня якості;
- формування оптимального товарного асортименту;
- створення і виробництво нових товарів та послуг;
- позиціонування товарів; управління життєвим циклом товару;
- забезпечення якісного сервісу.

Якість завжди була і залишається важливою ринковою характеристикою товару. На сьогодні спостерігається значне зростання значення в якості в житті людини. Для 80% покупців якість стала важливішою за ціну [5]. Також важливим аспектом є ціна товару. На жаль, на сьогодні висока ціна ще не є свідченням високої якості товару, але і в низькому ціновому сегменті жорстка конкуренція також призводить до боротьби за кількість, а не за якість виробленої продукції, тому проблема невідповідності ціни та якості достатньо актуальна.

Основою для формування асортименту є асортиментна концепція. Формування асортименту може здійснюватися різними методами залежно від масштабів збуту та специфіки виготовленої продукції. Критерієм оптимальності товарного асортименту є максимальне задоволення потреб покупців за найбільш ефективного використання ресурсів підприємства для виготовлення товару з низькими витратами. Однією з концепцій, що розв'язує проблеми формування та оптимізації асортименту, є організація та ефективна взаємодія виробника з гуртовими та роздрібними торговими представниками, що дозволить оптимізувати товаропотік від виробника до споживача [6].

Важливою проблемою для підприємства є вибір стратегії товарної інновації: бути лідером у виробництві інноваційних товарів і застосуванні нових технологій; швидко реагувати на зміни і пристосовуватись до них.

Обравши першу стратегію, підприємство може отримати значно більший прибуток, але ризик невдачі суттєво зростає. Дотримуючись другої стратегії, підприємство може скоригувати свою діяльність з огляду на успіх чи провал фірм [7]. Сьогодні при формуванні товарної інноваційної політики цінують час, можливість швидкого застосування нових технологій на підприємстві.

Досліджуючи проблему позиціонування, можна сказати, що в Україні основними моментами, які потребують уваги є: недопозиціонування (не сформованість визначеного унікального образу у свідомості споживачів); зверхпозиціонування (за торговою маркою стоїть єдиний критерій позиціонування); надмірне захоплення новими продуктами, що позиціонуються на одну цільову категорію з продуктами, які випускаються. Така ситуація часто приводить до знищення одного товару іншим;

проблема позиціонування бренду, є взагалі ключовим моментом його створення; управління системою брендів [8]. Необхідно зазначити, що для більшості товарів притаманна тенденція суттєвого скорочення життєвого циклу. Тому саме аналіз життєвого циклу, товару дозволяє вносити зміни в процес формування товарної, цінової, збутової політики, які у свою чергу, впливають на характер і довговічність життєвого циклу товару.

Ще одним аспектом є сервіс, який являє собою система обслуговування, що дозволяє споживачу вибирати для себе оптимальний варіант покупки товару та споживання його економічно вигідно і у визначений термін. Сьогодні виробники пропонують широкий вибір одних і тих же товарів, і навіть за однаковими цінами, тому конкурувати вони можуть за рахунок більш якісного або більш широкого сервісу. Постійний контроль за потребами споживачів, послугами, які пропонують конкуренти, співвідношенням прибутків і вартості сервісу допоможе сформувати систему якісного та ефективного сервісу [9].

Підсумовуючи вищевикладене, товарна політика представлена багатомірною, складною сферою діяльності підприємств, що вимагає прийняття рішень про особливості товарної номенклатури відповідно до поліфункціональності продуктової складової діяльності товаровиробників. Ідентифікація товарної політики підприємств ґрунтується на системному підході, що передбачає взаємоузгоджене поєднання маркетингових, управлінських та економічних засад.

Література:

1. Кардаш В.Д. Маркетингова товарна політика: навч.-метод. посіб. / В.Я. Кардаш, М.Н. Антонченко – Вид. 3-тє, доп. та перероб. – К.: КНЕУ, 2006 – 248 с.
2. Павленко А.Ф. Маркетинг / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
3. Хамініч С.Ю. Маркетингова товарна політика [Текст]: навч. посіб. / С.Ю. Хамініч – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2008. – 200 с.
4. Шканова О.М. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. / О.М. Шканова. – 2-ге вид., стереотип – К.: МАУП, 2003 – 160 с.
5. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика промислового підприємства: управління стратегіями диверсифікації: монографія / С.М. Ілляшенко, Г.О. Пересадько; за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2009.– 328 с.
6. Голубков Е.П. О некоторых понятиях и терминологии маркетинга / Н. Ткаченко // Маркетинг і реклама. – 2006. – № 1. – С. 16-19.
7. Ілляшенко С.М. Товарна інноваційна політика: [підручник] / С.М. Ілляшенко – Суми: Університетська книга, 2007. – 281 с.
8. Савчук О. Використання продуктово-маркетингової програми у формуванні асортименту харчових підприємств / О. Савчук // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1 – С. 87–94.
9. Котлер Ф. Основи маркетинга / Ф. Котлер– М: Прогрес, 2006. – 240 с.

Пономаренко Т. В., к.е.н., доцент,
*Міжнародний науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая
м. Київ, Україна*

КАУЗАЛЬНА ЛОГІКА ПРИРОДИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність проблеми забезпечення економічної стійкості підприємства зумовлена жорсткою сучасною конкуренцією, наявністю різноманітних ризиків, динамічністю навколишнього оточення, для якого характерним є високий рівень турбулентності, непередбачуваності та інформаційної асиметричності.

Підприємства повинні орієнтуватися на нові принципи та методи організації, засновані, передусім, на удосконаленні внутрішнього механізму управління сталим функціонуванням, головним компонентом такої організації і є економічна стійкість.

Теоретичний базис економічної стійкості підприємства досліджували такі вчені, як В.О. Василенко, О.В. Ареф'єва, І.В. Дем'яненко, Д.М. Городинська, О.Н. Зайцев, О.А. Островська, Р.В. Фешур, Х.С. Баранівська, Г.А. Мохонько, В.Н. Гончаров, Ю.С. Цямрюк, О.С. Харитонова та інші, які зробили значний внесок у теоретичне обґрунтування сутності стійкого функціонування підприємства у наш час.

Але в дослідженнях природи економічної стійкості підприємства цікаво було б розглянути особливий напрямок вивчення категорії «економічна стійкість», прихильники якого акцентують увагу на характерних ознаках підприємства як складної соціально-економічної та техніко-технологічної відкритої системи, що поєднує різні, але взаємодіючі між собою структури.

На сьогодні більшість вчених розглядає лише фінансову сторону економічної стійкості, вважаючи її найважливішим елементом стійкості. Відійти від традиційної точки зору на цю економічну категорію спробували в своїх дослідженнях Ареф'єва О.В. і Городинська Д.М. На їх думку, «економічна стійкість підприємства є сукупністю взаємопов'язаних і взаємообумовлених структурних складових, об'єднаних однією метою, яка передбачає створення, забезпечення та підтримку загального сталого функціонування підприємства» [1, с. 84].

Загальновідомо, що найголовніша риса ринкової економіки – це її невизначеність, що стала наслідком конкуренції суб'єктів господарювання та періодичності проявів криз. Щоб протистояти цим важким умовам, підприємство повинно бути забезпечено високим рівнем економічної стійкості.

Відповідно до цього підходу, що ідентифікований автором як структурно-кібернетичний, економічна стійкість визначається динамічною відповідністю основних внутрішніх параметрів системи (підприємства) стану зовнішнього середовища, що забезпечує його ефективне функціонування в умовах мінливості та невизначеності.

Турбулентність середовища, яка на сьогодні стала нормою ведення бізнесу, призводить до швидких варіацій стану підприємства за критерієм стійкості. Констатуємо наявність у арсеналі економічної науки розвиненого інструментарію прогнозування та моделювання факторів зовнішнього середовища, доцільно пригадати слова Нобелівського лауреату К. Ерроу: «Наші знання про майбутній стан середовища господарювання тонуть в тумані невизначеності. Віра в визначеність... була причиною багатьох бід. Про це слід пам'ятати особливо в період, коли настає так звана асиметрія взаємозв'язку минулих і майбутніх подій» [2].

Невизначеність середовища господарювання та його вплив на функціонування підприємств визначається як у науковій літературі, так і практичній їх діяльності крізь призму широкого спектру понять: загрози, ризики, деструктивні фактори, небезпеки, нестабільність, криза, хаос, анархія.

Саме в умовах вкрай високої невизначеності стійкість функціонування фірми набуває ключового значення. Масштабна варіативність комбінацій факторів, їх динамічні зміни у часі, дозволяють відзначити, що не існує єдиного «універсального» рівня стійкості. В залежності від ситуації навіть нестійкий стан підприємства можна вважати певним досягненням. Досвід функціонування нестійких підприємств з подальшим переходом у зону стійкого стану і, навпаки, з подальшою ліквідацією, актуалізує питання саме тривалості періоду перебування у стані нестійкості та векторності траєкторії руху підприємства в цілому.

Відповідно, системність і комплексність дослідження економічної стійкості суб'єктів господарювання, на думку автора, може бути забезпечена виключно на основі каузального підходу, який здатний нівелювати локальність існуючих поглядів та сформувати теоретичні основи фундаментального характеру. Не поглиблюючись у багатогранні академічні дискусії стосовно ролі каузального підходу у науковому

пізнанні, автор поділяє загально визнане розуміння його сутності як методологічного конструкту дослідження, що визначає загальну зумовленість явищ (рис. 1).

Реалії розвитку бізнесу нової формації об'єктивно вимагають принципово нових підходів до виживання та чіткого розуміння природи стійкості. Однак, сучасний функціональний формат управління економічною стійкістю підприємства сфокусований переважно на передбаченні майбутнього стану та надмірному бажанні конкретизації факторів-загроз (антикризовий менеджмент, ризик-менеджмент тощо).

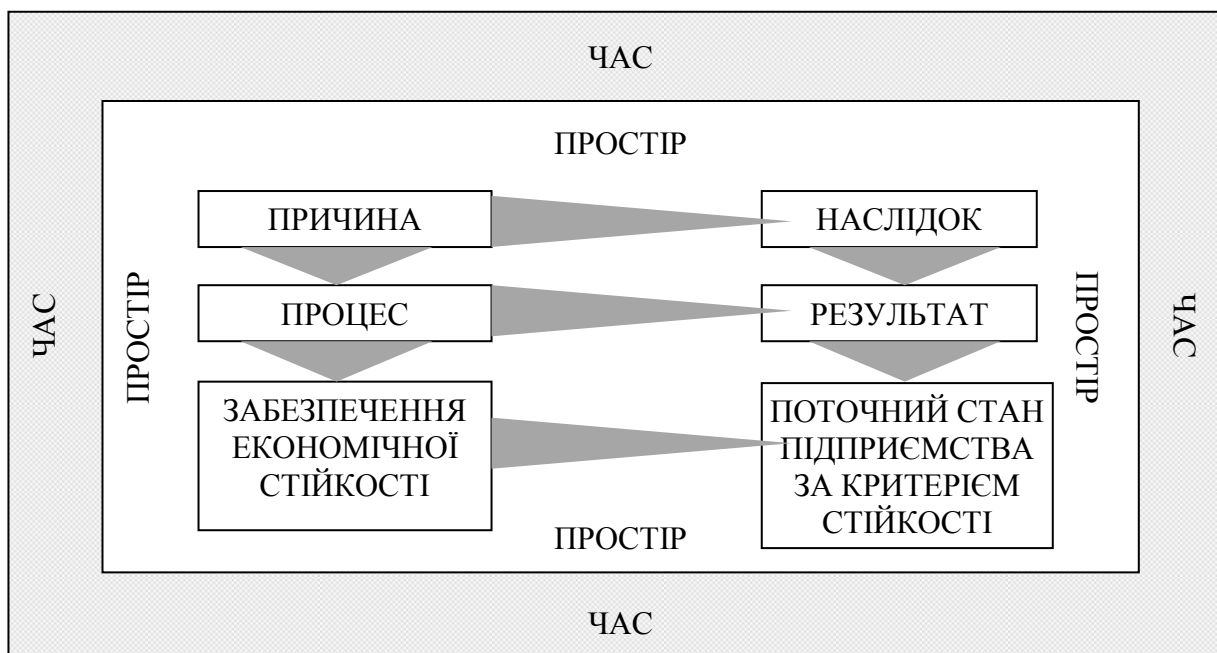


Рис. 1. Логіка каузального підходу до дослідження економічної стійкості підприємства

Рівень прогностичної цінності будь-якої інформації залишається низьким внаслідок непередбачуваності більшості факторів середовища господарювання. До того ж, зміна умов ведення бізнесу, це лише один бік проблеми, інший – адекватність вибору та реалізації певних рішень, які традиційно орієнтовані на мінімізацію витрат, прискорення бізнес-процесів. Однак, в сучасних умовах їх ефективність в контексті збереження стійкого стану обмежена. Крім того, самоорганізація підприємства, яка до сьогодні виступала пріоритетним напрямом збереження функціонуючих організацій може мати фатальні наслідки. «Сліпі» закономірності колективної поведінки, встановлені на сьогоднішній день синергетикою, можуть стати прийнятними тільки завдяки відповідальній і свідомій людській поведінці. Вищезазначене вимагає принципової зміни вектору дослідження з прогнозування та передбачення факторів, що впливають на економічну стійкість до реалізації перманентного процесу її забезпечення.

Об'єктивна реальність існування підприємства у вигляді різноманітних динамічних комбінацій факторів наповнюється суб'єктивним фактором реакції індивідуумів. «Ключ» до розуміння природи стійкості треба шукати не в поточному стані, а в тому, на чому цей стан ґрунтується.

Таким чином, принципова позиція автора полягає в тому, що забезпечення стійкості є не боротьбою з факторами, а своєчасною та відповідною реакцією на зміни умов господарювання, які здатні порушити звичайне функціонування компанії та привести до негативних наслідків.

Література:

1. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86). – С. 83-90.

2. Стратегічні іграшки, або просто про складне [Електронний ресурс] // Тренінговий портал. – Режим доступу: <http://www.trn.ua/articles/154>
3. Островська О.А. Методологія оцінки фінансового стану на основі аналізу фінансових звітів в умовах стандартизації бухгалтерського обліку // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. – Випуск 67. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – С. 56-61. – 0,4 д.а.
4. Фешур Р.В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису / Р.В. Фешур, Х.С. Баранівська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 684. – С. 284-290. – Серія: Проблеми економіки та управління.
5. Трухан О.Л. Змістовна сутність поняття «стратегія підприємства»: суперечності поглядів / О.Л. Трухан // Вісник ЖДТУ: Економічні науки. – 2010. – № 3(58), Ч. 1. – С. 302-307.
6. Бенчмаркінг [Електронний ресурс] // Вікіпедія: вільна енциклопедія. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Бенчмаркінг>

Радченко О. О., аспірант,
Київський національний університет імені Т. Г. Шевченка
м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЇ ТА РИНКОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Ринок екологічних товарів та послуг показує, що вони функціонують на ринкових принципах. Це означає, по-перше, що на них склався та відтворюється режим вільної конкуренції; по-друге, ціни змінюються під впливом попиту та пропозиції; по-третє, рух матеріальних, грошових та людських ресурсів відбувається достатньо вільно та орієнтується на коливання попиту. Успіх у екологічному бізнесі прямо залежить від вірно обраної ринкової стратегії. Практика доводить, що лідерами бізнесу стали ті підприємці, які вміло застосовували маркетингові принципи управління конкурентоспроможністю. Кожний крок маркетингової діяльності пов'язаний з глибоким дослідженням ринку, що передбачає аналіз його привабливості та конкурентоспроможності підприємства на ньому.

Визначити потенційні еколого-економічні інтереси (потреби) дозволяє аналіз економічних та екологічних проблем, що їх обумовлюють (сучасного їх стану та тенденцій). Так, наприклад, певне уявлення про потреби в таких екологічних послугах, як утилізація та переробка відходів, дають сучасні статистичні дані, що публікуються в щорічних обласних доповідях про стан навколишнього природного середовища, національних доповідях про стан навколишнього природного середовища в Україні та інших виданнях. Із таких видань можна одержати також дані про нинішній стан і тенденції розвитку проблем забруднення в регіоні [3].

Інтересами споживачів екологічних є:

- забезпечення здоров'я;
- економія ресурсів (коштів) під час споживання (користування) експлуатації та утилізації;
- низька купівельна ціна товару;
- забезпечення виконання кількох функцій одним товаром;
- безпека споживання (експлуатації), надійність експлуатації й низькі витрати на ремонт та обслуговування;
- придатність до використання в конкретних умовах, зручність, простота, комфортність споживання (користування) та експлуатації;
- сучасність, подібність відомому товару, можливість отримання прибутків, у тому числі під час утилізації.

Інтересами виробників екологічних інновацій є: зниження екологічних зборів, платежів і штрафів; можливість розширення існуючих і завоювання нових ринків збуту; забезпечення здоров'я працівників; підвищення прибутку; зниження

собівартості виробництва; безпека виробництва; підвищення статусу підприємства [2].

Основними суспільними й державними інтересами є: підвищення екологічної безпеки, піднесення національної економіки, забезпечення конкурентоспроможності країни, забезпечення здоров'я нації, подолання безробіття, поповнення Державного бюджету.

Концепція екологічного маркетингу покликана зміцнити положення підприємства на ринку та сприяти побудові довготривалих та прозорих відносин між покупцями та виробниками продукції. А тому може бути використана й українськими сільськогосподарськими підприємствами за умови дотримання ними принципів екологічного маркетингу, а саме: [4]

- орієнтації на потреби споживачів в екологічно чистій продукції;
- удосконалення технологій ведення сільськогосподарського
- виробництва з урахуванням екологічної складової;
- підвищення цінності продукції для споживачів, в тому числі за рахунок відкритості в взаємовідносинах зі споживачами;
- формування екологічної свідомості як у керівництва підприємства, так і у кожного співробітника.

Базовою моделлю для екологічного маркетингу – це формування екологічної свідомості та інтересу (наведено на рисунку)

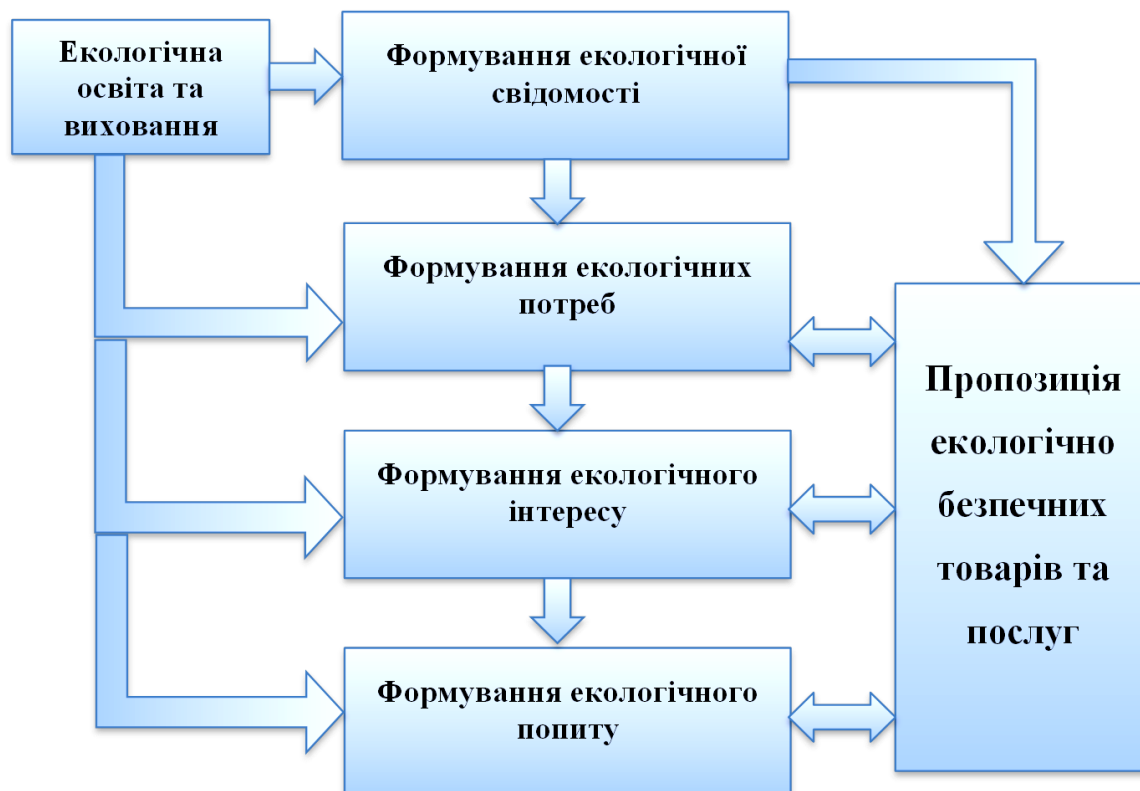


Рис. 1. Система формування базової екологічної свідомості

Комплекс екологічного маркетингу формується під впливом таких зовнішніх факторів [5]:

- законодавчі обмеження і регламентації;
- вимоги національних і міжнародних стандартів, зокрема ISO 14000;
- ступінь екологічності сировини, що використовується;
- ступінь екодеструктивного впливу на довкілля самого підприємства;
- цільові установки керівництва, спрямовані на вирішення екологічних проблем;

- імідж підприємства з погляду споживачів і широких кіл громадськості.

Стратегії формування еко-маркетингу розглядається на 5 рівнях:

Вивчаючи еко-маркетинг на державному рівні важко сформуванати таку ж його характеристику, що буде коректною для конкретного господарюючого суб'єкту: в першому випадку мова буде йти про некомерційні акції, в другому – цілком реальні дії, орієнтовані на досягнення комерційного успіху. На рисунку наведено рівні еко-маркетингу та окреслено коло задач, що розв'язуються на кожному з них.



Рис. 2. Рівні та стратегії впровадження еко-маркетингу [1]

На підставі отриманих даних опрацьовуються стратегії екологічного маркетингу, загальним призначенням яких є досягнення фундаментальних цілей та вирішення актуальних задач завдяки визначенню напрямів руху до них та посилення конкурентоспроможності.

Література:

1. Sadchenko E.V. Ynstytutsyonalnye aspekty realizatsyy ekolohycheskoho marketynha // Nauchnye trudy DonTU. – 2005. – Vyp. 89-3. – P. 133–139.
2. Ілляшенко С.М., Прокопенко О.В. Менеджмент екологічних інновацій: Навчальний посібник / За загальною редакцією С.М. Ілляшенка. – Суми: Вид-во СумДУ. 2003. – 266 с.
3. Ottman, J.A. et al, «Avoiding Green Marketing Myopia», Environment, Vol-48, June-2006.
4. Grant J. The Green Marketing Manifesto / J. Grant. – John Wiley & Sons, Inc., 2007.
5. Мельник Л. Г. Экологическая экономика: Учебник. 3-е изд., испр. и доп. – Суми: ИТД «Университетская книга», 2006. – 367 с.

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНСЬКІЙ СФЕРІ ПОСЛУГ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

Сфера послуг, як вид людської діяльності, має довгу історію і сьогодні є однією з найефективніших галузей економіки, тому і розвивається швидкими темпами. Відзначається, що економіка початку XXI ст. характеризується значним збільшенням питомої ваги сфери послуг у виробництві ВВП. Сьогодні сфера послуг у світі – це галузь економіки, яка є однією з найперспективніших і найдинамічніших, що швидко розвивається і охоплює широке поле діяльності від торгівлі до фінансування, страхування та посередництва. Готелі, ресторани, пральні та перукарні, навчальні, медичні та спортивні заклади, туристичні та консультаційні фірми, радіо і телестанції, музеї, театри і кінотеатри відносяться до сфери послуг. Крім кількісних змін у сфері послуг розширюється їх асортимент і механізми застосування. Спостерігається збільшення зайнятості в цій сфері, зростання технічної оснащеності праці, впровадження більш завершених технологій. На даний час рівень розвитку сфери послуг є одним з найважливіших показників соціально-економічного стану кожної країни, оскільки знаходиться під впливом непростих суспільно-економічних процесів та є основним чинником динамічного розвитку. Таким чином, невиробнича сфера є складною системою за своєю суттю, оскільки її розвиток спрямований на виявлення і забезпечення соціально-економічних потреб суспільства [3, с. 202].

Аналіз динаміки галузевої структури постіндустріальних країн (1980-1996 рр.) свідчить, що найбільш швидкими темпами розвивались комунікаційні послуги (62%). Одночасно в цій галузі послуг спостерігалось повсюдне зменшення чисельності зайнятих внаслідок запровадження відповідного технічного обслуговування. Далі за темпами та часткою у ВВП виділяються виробничі та споживчі послуги (50%), транспортні (37%) та фінансові (34%). Найменший інноваційний потенціал мають торгівля (22%), готельний і ресторанний бізнес (15%), соціальні, приватні та інші види послуг, тобто послуги, пов'язані зі значним використанням ручної праці [1, с. 233].

У розвинутих країнах сфера послуг є найбільшим сектором економіки. У ній працює в середньому 65-75% зайнятого населення, на неї припадає 50% обсягів капіталовкладень, 63-74% ВВП. Так, наприклад, у США частка послуг у ВВП, за 20 років, збільшилася з 11 до 25%, а частка обробної промисловості зменшилася з 28 до 17%). Тоді, як, і сфера послуг активно розвивається також в Україні, як виробничо-економічна система, дивлячись на те, що частка послуг у ВВП перевищує 40%, де працює понад 55% зайнятих в економіці людей. Основними видами послуг є побутові, житлово-комунальні, транспортні, зв'язок, соціально-культурні, страхового бізнесу, фінансові, туристичні, ділові.

Дуже важливою ланкою в галузі обслуговування є готельно-ресторанний бізнес, успішна діяльність якого залежить від роботи туризму та турагенцій. Тобто, турагенції переважно здійснюють роздрібну торгівлю турами та окремими складовими турпродукту. За даними ІАТА (Міжнародної асоціації повітряного транспорту) чисельність акредитованих туристичних агенцій, що резервують та реалізують авіаквитки, складає в світі більше 165,5 тисяч (з них 50% зосереджено в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, 25% у США, 15% – у країнах Європи, на Близькому Сході та в Африці і 10% – у Латинській Америці і Канаді. Основні прибутки туристичної агенції складаються з комісійних (різниці між вартістю оптової закупки та роздрібною реалізацією) [2, с. 24].

З проаналізованого, бачимо, що найрозвиненішою в макрорегіоні є готельна мережа західноєвропейських країн. Значний потік туристів до макрорегіону та

внутрірегіональні переміщення забезпечуються не тільки розвинутою мережею готельних підприємств. Найбільші значення індексу забезпеченості характерні для країн високоінтенсивного типу туристичного ринку (наприклад, Німеччина, Швеція, Італія). В той же час розвиток пропозиції в Центральній Європі наблизив її до європейського рівня, однак тут спостерігається недостатня ефективність діяльності готельної індустрії, її незавантаженість, обумовлена невисоким попитом на зовнішніх ринках (особливо це притаманне Румунії, Албанії з їх нестабільною внутрішньоекономічною ситуацією, Югославії, частково й Україна, в зв'язку із загостренням політичних конфліктів). Аналогічні тенденції ще більш яскраво проявляються в країнах СНД, де переважає розвиток готельної бази в окремих центрах (столиці, центри ділової активності) при загальній неефективності, незавантаженості в зв'язку з низькою якістю пропозиції готельного фонду решти території та незначним туристичним потоком (наприклад, в Киргизстані пропозиція готельних потужностей становить 4732 місця при річному туристичному потоці в країну 13 тис. осіб, що більш ніж в 11 разів перевищує попит).

Тому розвиток готельної мережі в цьому регіоні повинен супроводжуватись активною маркетинговою стратегією, спрямованою на формування позитивного іміджу задля залучення туристів. Україна за рівнем розвитку готельної мережі в п'ять разів відстає від середніх по Європі показників, майже втричі – від країн Центральної Європи, хоча дещо (в 1,2 рази) перевищує показники, середні для СНД.

Готельне господарство України, перебудовуючись на ринкових засадах, зазнало структурних змін. Не дивлячись на перспективність свого розвитку, сфері послуг в Україні не приділено достатньої уваги, якої потребує європейський турист. В Україні прийом та розміщення туристів здійснюють готелі різного типу, мотелі, заклади лікування та відпочинку, кемпінги, молодіжні табори відпочинку та центри, приватні засоби розміщення (апартаменти у приватному чи орендованому житловому фонді). Більше половини обсягу послуг розміщення іноземним туристам надаються готелями, в той час як внутрішні туристи користуються послугами більш дешевих або соціалізованих (наприклад, за рахунок фонду соціального страхування) підприємств індустрії туризму. Тому обсяги діяльності з надання послуг розміщення розподіляються практично рівномірно між підприємствами та установами різного типу, а перерозподіл визначається типом та призначенням підприємства, його місцем розташування. Так, основна маса туристів, що прибувають у м. Київ, розміщуються в готелях, а туристи, що прибувають на відпочинок до Херсонщини чи Одещини в більшій мірі використовують заклади відпочинку та приватне житло. На готелі припадає майже 11% загального обсягу з обслуговування іноземних туристів, що становить майже 22% від загального річного обсягу доходів галузі. Найбільшим попитом та найприбутковішими є готелі Центральної та Західної, Південної України. В цілому ж завантаженість готелів зменшується, що свідчить про низьку рентабельність їх роботи, незважаючи на заходи, що проводяться. Порівняно з початком перебудовних процесів цей показник скоротився більш ніж на 50%. Однак, незважаючи на певні зрушення, діюча мережа готельного господарства ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів. Особливо це стосується сучасних засобів зв'язку та комунікацій, обладнання конференц-залів та бізнес-центрів тощо. Тому що, у зв'язку з швидким розвитком сфери послуг, збільшенням її питомої ваги в національній економіці, актуальним залишається питання європейської інтеграції в обслуговуванні потреб населення.

Для підтримки подальшого розвитку сфери послуг необхідним є вирішення комплексу завдань:

- 1) формування сприятливих умов для підприємницької діяльності у секторі туризму та надання послуг, створення економічного та правового середовища, яке б забезпечувало стимулювання ділової активності населення.

2) створення реальних можливостей кожному підприємству для початку самостійної підприємницької діяльності у сфері послуг, доступу до виробничих, матеріально-технічних та фінансових ресурсів.

3) кадрового забезпечення розвитку підприємницької діяльності у сфері послуг.

4) здійснення заходів в галузі інвестиційної політики, направлених на підтримку підприємництва у сфері послуг регіону.

Таким чином, система заходів, повинна включати закономірності розвитку сфери послуг в умовах інформаційно-технологічних змін, що розробляються для підтримки сфери послуг, зробити акцент на серцевину сфери послуг, яка заключається в інформативних видах людської діяльності, що відіграє суттєву роль в сучасних умовах господарювання.

Література:

1. Алдакушкина Е.С. Особенности инновационных процессов в сфере услуг. – География инновационной сфері мирового хозяйства / Под ред. Н.С. Мироненко. – М.: «Пресс-Соло», 2000, с. 323.
2. Балаева О.Н. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития / О.Н. Балаева // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 3. – С. 23–29.
3. Максименко Г.В. Теоретико-методологічні засади дослідження сфери послуг. // Міжнародна економіка: Збірник наукових праць. – Випуск 36. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2002. – С. 202-209.

Khaustova K. M., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Mucachevo State University
Mucachevo, Ukraine

ASSESSMENT OF ADAPTIVE ABILITY OF INNOVATION POTENTIAL WITHIN THE CONTEXT OF THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

In modern terms the basis of strategic development and growth of the enterprise is innovation activity. In turn, innovational activity is impossible without development and improving innovation capacity that matches the set of strategic objectives. Due to the acceleration of permanent changes in the external environment, the effectiveness of innovation depends not only on the volume of accumulated innovative potential, but more from its the mobilization level and capacity for transformation according to external challenges. This fact increases the requirements of adaptive capacity of its components and control systems in general.

There are many approaches to the definition of «innovation capacity» of the enterprise. We agree with the opinion of researchers [1], [2], [3], [4], who are considering innovative potential of the enterprise as a set of interrelated factors and resources, which can be used to implement innovation. However, availability of the necessary resources does not always lead to increased innovation activity and effectiveness of innovation that will contribute to the strategic development of the company.

Because strategic innovation management is focused on the long term, an important area of formation of innovative potential is creating conditions for the adaptability of its key elements and the system as a whole.

The theoretical platform to adaptive manage of enterprise is defined as its capability that is to conduct organizational support enterprise in due to changes in external and internal environment in structure-determined system with properties of elements: design

(architectural) features that reflect the organizational structure; functional features determining the ability to ensure the achievement of development goals [5].

The process of creating adaptive capacity of innovation requires to determine the components of innovative capacity and their ranking according to the level of adaptive ability.

To date there is no consensus on the components of the innovation potential of the company. In particular, Dusan Sabadka [6, p. 450] provides the following levels of innovation potential:

- Technical and technological level;
- Sales and marketing level;
- The level of logistics;
- Human resources;
- Management.

However, this approach does not include financial and information base of innovation potential, which are a prerequisite for the implementation of innovation. The interesting is an approach Vostryakovi V.Y. [7, p. 64] offers a dynamic model of innovation potential that consists of three groups of components: resources, competencies and experience of innovative activity. This classification of components of the innovation potential emphasizes the importance of human resources management for effective innovation.

From the standpoint of adaptive abilities was considered the innovative potential by researchers [8]. They have allocated a social capital, absorptive capacity and innovation capability in the structure of the innovative capacity. Taken together, these qualities form the innovation success on the market. Each of these elements contains characteristics that determine their level of agility and adaptability.

So, innovation potential should be seen as a dynamic system of resources, knowledge and managerial competencies, the level of adaptive capacity of which corresponds to the level required to achieve the strategic goals of innovation development of enterprises in variable conditions of environment.

From the standpoint of a strategic approach, the innovation potential of the company must meet the following requirements:

- 1) Contribute to the strategic objectives of the enterprise by developing and implementing actual innovation;
- 2) To have the optimal structure that meets to the goals of innovation development;
- 3) To have external sources of replenishment and replacement;
- 4) Be able to develop, improve and change;
- 5) To have a synergistic system properties.

Innovative capacity consists of resources and competencies that have different limits of change. That is why, determination of required the limits of adaptability components of potential that achieve of the strategic goals is the important.

In this regard, the author has proposed the classification that based on ability to changing of elements of innovative potential of enterprise (Table 1).

Table 1

Adaptability levels of innovation potential of the company

Levels of adaptability	Composite elements of innovative capacity	Limits
high	The potential of innovative competence	- The level of skills; - Ability to learn and process information; - Motivation of employees to innovation; - Experience of developing and implementing innovations.
	The potential of	- The organizational structure;

	management	- Decision-making; -Style management; -Ability managers think strategically; - Ability of innovation; -The quality of business processes.
	Information potential	- The level of security company by relevant information; - The state of within exchange information; - The level to access for information resources by workers; - The level to use of Internet resources.
Middle	The market potential	- The size of the market; - Competition in the market; - The volume of strategic economic zones; - Legal restrictions.
	Financial strength	- Equity; - Profit; - The investment attractiveness of the company; - The rate of interest on loans.
	Logistics capacity	- Logistic support innovation; - Organization of logistics business processes.
Low	Production potential	- Means of production; - Compliance (prescription) product characteristics; - Production technology; - Certification standards; - Environmental constraints.

Based on using this classification, the company will be able to analyze the level of innovative capacity according to the strategic objectives of the company and make decisions about management by individual components and their adaptability within the terms of strategy implementation.

The level limitations of adaptability of innovation potential depends on the type of business, the industry in which it operates and the characteristics of the market. For example, low adaptability of innovative capacity is typical for extractive industries, heavy industry, machine building. The most adaptive potential is in services, trade, science and technology. Therefore, in a strategic approach, the innovative potential of the company by volume, structure and quality must meet established objectives and the level of adaptability of individual components formed depending on external conditions realization of these goals.

In this context, further research will be aimed at developing an integrated methodological problem-based approach to the evaluation of innovative potential and its adaptability to external conditions for realization of the objectives of the enterprise.

References:

1. Danilina H., Mingaleva Z. Improving of innovation potential efficiency of industrial enterprises //Middle East Journal of Scientific Research. – 2013. – T. 13. – P. 191-194.
2. Balabanov Y.T. Innovation Management / Y.T. Balabanov. – SPb: Pyter, 2000. – 208 p.
3. Farat O.V. Formation of structure innovative potential of enterprises and peculiarities of its development / O.V. Farat, R.R. Rusyn-Hrynyk // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnik». Seria «Problemy ekonomiky ta upravlinnia». – 2010. – № 684. – P. 273–278.
4. Zubko T.L. The meaning and methods of evaluation of innovative potential of enterprise / T.L. Zubko, V.H. Andrieieva // Ekonomika. Menedzhment. Biznes. – 2016. – № 1. – P. 74-81.
5. Oliinyk T.V. Evaluation of adaptability potential of enterprises / T.V.Oliinyk // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnik». Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. – 2012. – № 727. – P. 258-262.

6. Dusan Sabadka. Innovatian potential metric/ Sabadka Dusan // Annals of faculty engineering Hunedoara -International Journal of Engineering. – 2012. – Tome10. – P. 449-455.
7. Vostriakova V.Y. Dynamic model of innovation potential of the company / Y.V. Vostriakova // Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu (Serii Ekonomika). – 2015. – T. 20, Vypusk 2/2. – P. 61-65.
8. Prihadyanti D. Harnesing the Potential of Social Capital for Increasing Innovation Capability: Benefit for Maintaining Supplier-Customer Relationship/ D. Prihadyanti, I. Surjandari /International Journal of Engineering Science and Technology. – 2012. – Vol. № 4. – P. 1750-1759.

Ширяєва Н. Ю., к.т.н., доцент,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна

ПРОБЛЕМАТИКА І ЗАВДАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Результати наукових досліджень вказують на те, що в нових умовах господарювання поряд з позитивною динамікою розвитку будівельної галузі в Україні існують й негативні тенденції [1, с. 12; 2, с. 251]. У зв'язку з цим в даній статті аналізується алгоритм процесу управління під час кризової симптоматики менеджменту виробничо-господарської діяльності будівельних бізнес-організацій.

Відомо, що основний закон управління – на кожную бізнес-організацію як відкриту систему внутрішнє та зовнішнє середовище здійснюють різний вплив, як закономірно повторювальний, так і випадковий, щоб утримати свою цілісність та здатність до функціонування, система управління підприємства повинна відповідати на кожний такий вплив відповідною протидією і саме у відповідний час. Швидкість реагування – здатність керівництва до швидкого реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

В нових умовах господарювання вимоги до процесу управління будівельними бізнес-організаціями: циклічність, послідовність дій, відносна змінність та сталість, надійність та ін. властивості, при цьому головною вимогою виступає принцип швидкості – коли система управління має таку ж саму або більш швидку та різноманітну програму дій, яка адекватно відреагує на можливо негативний вплив середовища на виробничо-господарську діяльність будівельного підприємства.

Одним з чинників, який впливає на позитивну результативність маркетингу будівельної бізнес-організації, є швидкість реагування бізнесу на зовнішні обставини. Цінність часу як ресурсу підлягає все більшій обізнаності у комерційній діяльності, тому у сучасному менеджменті отримала розвиток управлінська технологія time-management, її впровадження забезпечує конкурентоздатність та лідерство бізнес-організації, а також підвищує лояльність споживача як постійного клієнта до цієї компанії. Тому в умовах, коли ділова обстановка швидко змінюється, а споживач має безліч альтернативних пропозицій, маркетинг стає функціонально складним бізнес-процесом, що потребує професіоналізму маркетологів, ретельного системного аналізу інформації та адекватних маркетингових досліджень, а серед стратегічних завдань в системі управління якістю в будівельних організаціях повинні бути передбачені: питання якості при вивченні та аналізі ринку; управління виконанням якісних послуг будівельною бізнес-організацією; якість рекламної діяльності та інші. Отже, що таке криза виробничо-господарської діяльності в будівельній бізнес-організації? Це стійке порушення організаційних зв'язків, загрозливе руйнуванням в короткостроковому періоді, в умовах браку часу на дії, що коректують. На відміну від проблеми, локалізованої в деякій її частині, – криза «розлита» по всій організації.

2) Погана роль менеджменту в створенні кризи:

Криза виникає при складанні двох обов'язкових умов:

1 умова: «несприятливі чинники діють на всю організацію + світогляд неадекватно ситуації, що управляє = криза організації». Роль менеджменту: більшою мірою (пасивна стратегія, висока кредитна заборгованість) – при 70% падінь попиту на будівельну продукцію не знайшли рішення.

2 умова кризи – неефективне управління будівельною бізнес-організацією – виявляється в помилках: відсутність системи моніторингу і аналізу; помилковий вибір сегменту; відсутність змін зростання при виборі цільової аудиторії (може виявлятися, наприклад, у винятковому фокусуванні на середньому ціновому сегменті на споживчих ринках, в кризу цей сегмент звужується в першу чергу: попит звідси перетікає в нижчий ціновий сегмент, тоді як в секторі luxury залишається без змін); безглузда модернізація; мегапроекти.

Криза може означати конфлікт «...функціональний підхід до конфліктів/криз...»:

– управлінський конфлікт, вирішується якісним гармонійним адмініструванням вищого керівництва та фахівцями – проектними менеджерами, маркетингологами, ІТ – фахівцями та ін.; головним в цій співпраці є порозуміння та підтримка усіх думок; відсутність мімікрії конфлікту [3, с. 336];

– маркетинговий конфлікт самоідентифікації, вирішується постановкою якісного маркетингу, на протязі життєвого циклу підприємство максимально реалізує потенціал «маркетингової поведінки» через CRM...» [4, с. 28].

Перелік робіт щодо розв'язання/вирішення глибокої кризи виробничо-господарської діяльності в будівельній бізнес-організації:

1 етап – діагностування зовнішніх факторів;

2 етап – оцінка поточного стану підприємства;

3 етап – актуалізація бізнес-моделі компанії і стратегії зростання;

4 етап – з урахуванням позицій 1, 2, 3 розроблення попереднього проекту антикризової програми;

5 етап – формування антикризової команди;

6 етап – створення *довгого* списку антикризових рішень. На цьому етапі рекомендується під час розробки антикризових заходів розмежувати порожні і результативні рішення.

а) зібрати всі ідеї: старі і нові ради, думки менеджерів, пропозиції експертів, співробітників, друзів і додати результати мозкового штурму. Отримаємо «великий список»;

б) оцінити всі ці ідеї по параметрах: очікувані результати і терміни їх отримання, зразкова вартість;

в) провести процедуру тестування ідей трьома критеріями: час; ефективність «жорстких» ресурсів; антикризовий вплив.

7 етап – відбір рішень і остаточне формування антикризової програми.

8 етап – планування і моніторинг реалізації програми.

Висновки. 1. Для гарантованого отримання антикризового ефекту будівельній бізнес-організації необхідно: ідентифікувати стадії кризи; визначити тип кризової ситуації (у тому числі фінансової симптоматики); оцінити ресурсу часу та кризові фактори; сформувати антикризову команду; перелік антикризових рішень; відібрати рішення і і розробити антикризову програму; застосувати моніторинг реалізації програми.

2. В точці конфлікту/кризи діяльності будівельної бізнес-організації рекомендується посилити маркетингову стратегію, провести оптимізацію витрат, персоналу з розумінням підтримувати вищий менеджмент компанії; також не рекомендується вивільняти персонал під час кризи.

3. Стандарт ІСО 9000 в розділі «Маркетинг» вимагає від бізнес-компанії мати клієнторієнтовану модель, яка передбачає: ідентифікацію споживачів, диференціацію їх на групи з вибором стратегії і тактики, орієнтовані на кожну цільову групу; ідентифікація споживацьких властивостей будівельної продукції/послуг, які несуть

цінність для покупця; ефективне функціонування комунікаційної діяльності зі споживачем, а також засоби моніторингу споживацьких настроїв та обробки інформації; зв'язок результатів з практичними діями; наявність системи відпрацювання змін за результатами маркетингових досліджень; структурування функцій якості та гнучкість бізнес-процесів; здатність системи управління до реінженірингу виробничих бізнес-процесів.

4. З точки зору інтеграції різних сфер виробничо-господарської діяльності будівельної бізнес-організації маркетинг має особливе значення. Проте методичний інструментарій маркетингової діяльності для вітчизняних будівельних організацій не стандартизований, тому основним завданням науковців є подальше проведення наукових досліджень у цьому напрямку та відображення їх результатів у навчально-методичних матеріалах (методичних вказівках щодо виконання курсових досліджень, практичних завдань та інших) для здобувачів зі спеціальностей «Менеджмент і адміністрування» та «Маркетинг».

Література:

1. Ширяєва Н.Ю. Управління розвитком виробничо-господарської діяльності будівельної організації. Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2012. – № 4(26). – С.11-12. «Наукова періодика слов'янських країн в умовах глобалізації». Частина 1, том. Економіка. Матер. міжн. наук. конф., Київ, 2012. – С. 11-12.
2. Ширяєва Н.Ю. Проблеми розвитку будівельної бізнес-освіти / Economy without borders: integration, innovation, cross border cooperation // International Scientific Conference, august 26th 2016, Kaunas. – P. 249-252.
3. Ширяєва Н.Ю. Конфліктологія у проектному менеджменті/Управління проектами: стан та перспективи / Матер. XX міжн.наук.-практ.конф. – Миколаїв: 16-19 вересня 2014 р., НУК. – С. 335-337.
4. Карнаущенко А.Ю., Ширяєва Н.Ю. Цінність CRM-системи в менеджменті будівельного підприємства / Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології // Матеріали XVII всеукр. студ. наук.-практ. конф. за міжнародною участю 27 квітня 2016 р. – С. 28-29.

CROSS-BORDER COOPERATION, DECENTRALIZATION AND REGIONAL ECONOMICS

Zelic V. V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Uzhhorod National University
Uzhgorod, Ukraine

THE NATURE AND MODELS OF CROSS-BORDER COOPERATION AND ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

In terms of global integration cross-border cooperation became an important issue for research in various forms including a cross-border business, border trade, and in different socio-economic projects of cooperation between different border states. Investigations of these issues are relevant to analyze the current situation and prospects for cross-border cooperation and cross-border business in terms of European integration. These investigations are essential for improving the socio-economic development of frontier regions of Ukraine.

The actuality of this topic is due to the fact that the degree of scrutiny of cross-border business and the impact of cross-border cooperation in Ukraine remains low due to the numerous problems which arise in the study of cross-border processes [1].

The importance of research is caused by several key factors: cross-border entrepreneurship and cooperation, interregional cooperation and a number of joint programs. The basic concept of this cooperation is the monitoring of needs and aspects of cooperation in specific frontier areas for the success of economic reform and improving the material welfare of citizens and the country. The processes of globalization and regionalization are important trends in contemporary international relations. Regional integration became the most important processes. Ukraine, as you know, has recently become an active participant in the European integration process. This is due to many reasons, but the most important is proximity to member states of the European Union. Cross-border cooperation and entrepreneurship are important factors of stability in Europe, of the development of good neighborly relations between states, as well as a positive tool for understanding among nations.

Cross-border cooperation as a part of government policy occupies an important place in the priorities of both socio-economic development and European integration of Ukraine. However, there is a typical situation when decisions are made by government are insufficient and not consistent. This leads to the declarative government policy and its discrepancy to the interests and needs of institutions and individuals engaged in the practical implementation of cross-border projects [7].

Inter-regional cooperation is an important component of the strategic partnership between Ukraine and neighboring countries. It is an effective mean of European integration of Ukraine, as well as a practical mechanism for implementation of European standards at regional and local levels.

The degree of scrutiny of cross-border business and the impact of cross-border cooperation (CBC) in Ukraine remains low, which is due to numerous problems arising in the study of cross-border processes. It is necessary to formulate the basic conceptual apparatus, to define the concept, nature and forms of cross-border business to study and develop a viable business in the frontier regions and to study the development of cross-border business relationships [1].

Domestic scholars since the mid-90 th century. showing significant interest in issues of cross-border cooperation and entrepreneurship as a component of economic relations

system, in particular interregional. Special attention is devoted to this issue in the works of professionals such as N. A. Mikula, V. Tolkovanov, I. V Studennikov, O. M. Datsyuk, O. M. Lutak, I. E Zhurba, V. A. Dergachov and others. However, the general theoretical and methodological apparatus of cross-border business, as well as the problem of the role of the CBC in its development, still scarcely explored, they are considered primarily in the context of regional policy of Ukraine [1].

During the 80s of XX century EU developed a strategy for the CBC and regional policy, based on promoting entrepreneurship. Its main priority was economic development, in contrast to the former dominance of social factors and stimulation of private enterprise, small and medium businesses. The phenomenon of cross-border business in the cross-border area gives reasons to point out the terms of «cross-border entrepreneurship» [1].

Cross-border entrepreneurship can be defined as the business interaction of different ownership firms or their units that are located on adjacent border areas. Their main purpose is to profit at the expense of benefits and advantages of cross-border business transactions. Cross-border business is based on the ability to benefit just from the fact that the sale of goods or services in a neighboring country or adjustment of production by another country or creating a joint venture across the border provide to involved parties of business more benefits than they would have if economic activities conducted in their countries [1].

Cross-border entrepreneurship functions must be implemented as follows: ensuring the legal basis of the foreign economic activity implemented by state and local authorities which engage in economic activity; proceedings of cross-border entrepreneurship and cooperation in the frontier territory, which is due to the functioning of international bodies and associations of CBC (Euroregions, European groupings of territorial cooperation, Euroregional cooperation, cross-border clusters and associations; promoting international connection CBC development of various programs and forms of cross-border entrepreneurship, entrepreneurs which include individuals and legal entities, international associations, joint ventures, TNCs and MNCs and their structural units and other entities of private law.

According to the surveyed data we can demonstrate the correlation of functions of the subjects of cross-border business activities and cooperation in the region on Figure 1.

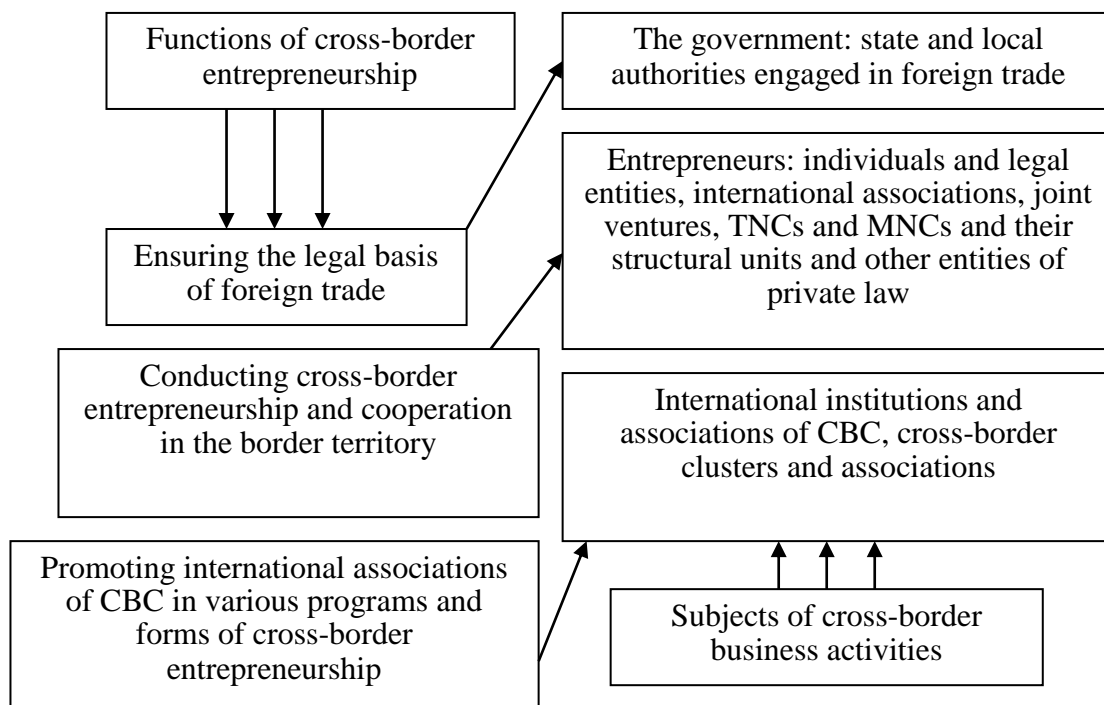


Fig. 1. The relationship of functions and cross-border entrepreneurship and cooperation in the region. [Made by author, using the source [1]]

The subjects of cross-border entrepreneurship are direct participants of cross-border entrepreneurship which can independently and actively work in order to realize their economic interests. The subjects of cross-border entrepreneurship are individuals and legal entities, institutional and voluntary associations, joint ventures, multinational corporations and their structural units and other entities of private law [3]. Cross-border entrepreneurship involves various forms of joint activities that you can organize by decreasing of complexity and conditions of their implementation. Forms of cross-border entrepreneurship:

1. Cross-border trade. Informal purchase of goods and services in the neighborhood.
2. External trade in goods. Formalized export-import relations in the border areas.
3. Production cooperation. Cooperation in the production of goods, services and in the creation of wealth.
4. Joint ventures. Formation of joint cross-border facilities for manufacturing and to provide services, according to the law.
5. Transnational companies in frontier areas. Placement of businesses on both sides of the border in order to get to different modes of economic activity, and, if possible, within transport corridors [5].

The place of cross-border entrepreneurship in regional development is determined by its ability to mobilize and effectively use the existing potential of border regions and territories, as well as the optimal combination of capabilities and resources of frontier regions and territories of two or more bordering countries [6].

In an open market economy, cross-border business entities can acquire substantial benefits from its position as it opens to them the possibility to enhance economic activities in peripheral areas and improve competitiveness by mobilizing the natural resources of neighboring areas [4].

But in the real world economic, legal and political fields of competition, as well as socio-cultural background are the features of cross-border entrepreneurship. These features significantly differentiate cross-border entrepreneurship from the internal market. The clash of objectives and goals of individual enterprises in international economic exchange is also complemented by collision of national interests relating to sovereignty and economic security and protection of the economic area of the countries. Therefore, CBC is implemented in order to eliminate the customs barriers, barriers to movement of labor, improving the living standards of the inhabitants of the frontier regions and to resolve common problems with combining efforts [1].

The key factors in the development of CBC of regional and public authorities are the ability to create appropriate conditions for the implementation of joint activities, various social-economic development projects using the possibilities of cooperation across external economic links, foreign trade, technology transfer, innovations, development of common infrastructure areas.

Eliminating barriers to cross-border entrepreneurship plays a key role in stimulating demand for goods and services, increasing the size of the local market and improving competitiveness [4].

Cross-border cooperation and entrepreneurship are important factors of stability in Europe, development of good neighborly relations between states, as well as a tool for positive understanding between peoples. As part of its policy, cross-border entrepreneurship now ranks an important place in the priorities of both socio-economic development and European integration of Ukraine. Cross-border entrepreneurship is based on the possibility of obtaining multifactorial benefits just from the fact that doing business in the neighboring country or adjustment by a firm of one country a production or joint venture across the border provide parties more benefits than they would have if held economic activities in their own countries. Cross-border entrepreneurship will strengthen external economic links, and allows the free exchange and use of new technologies, innovations, improve regional infrastructure development and ensure socio-economic exchange among countries.

The prospect of further research is due a low degree of scrutiny of cross-border entrepreneurship and the impact of cross-border cooperation in Ukraine, due to the

numerous problems which arise in the study of cross-border processes. It requires studying the specific problems and improving strategic planning for the further deepening of cross-border cooperation.

References:

1. Markovych V. (2014) The essence and peculiarities of cross-border entrepreneurship. Herald of Lviv University. Series International Relations, 2014, issue 36, part 1. pp. 46-51 (in Ukr.).
2. State Statistics Committee of Ukraine. Accessed on October 25, 2016 at <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Kravtsova I. (2008) Cross-border cooperation as a factor of business development in the cross-border region: an example of Primorye Territory (Autoabstract of the Thesis for a Doctor of Philosophy Degree). Vladivostok, Russia (in Rus.).
4. Liutak O. (2008) The regional policy of cross-border cooperation in terms of realization of euro integration course of Ukraine (Autoabstract of the Thesis for a Doctor of Philosophy Degree) Lutsk National Technical University. Lutsk, Ukraine (in Ukr.).
5. Sehedin V. (2011) Prospects for the development of cross-border entrepreneurial systems in modern Russia (Autoabstract of the Thesis for a Doctor of Philosophy Degree) Volgograd State Technical University. Volgograd, Russia (in Rus.).
6. A Simple Guide to Cross Border Business // InterTradeIreland. – [February 26, 2015]. – Accessed on October 25, 2016 at: <http://www.intertradeireland.com/media/Intertradeirelandcom/crossborderbusinessadvicezone/firststopshopdocs/A%20Simple%20Guide%20to%20Cross%20Border%20Business%20latest%20edition.pdf>
7. Voloshyn V., Mihushchenko Iu., Borshchevskiy O. The priorities of the state strategy of deepening the Ukrainian-Polish border cooperation. Policy Brief. Regional branch of the National Institute for Strategic Studies in Lviv. Accessed on October 25, 2016 at <http://www.niss.gov.ua/articles/353/>

Dubnytskyi V. I., Doctor of Economic Sciences, Professor,
Lurie K. V., Postgraduate Student,
*SHEE «Ukrainian State University of Chemical Engineering»
Dnipro, Ukraine*

DECENTRALIZATION PROCESS AIMED AT REGIONAL DEVELOPMENT: ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF RESTRUCTURING

Setting a course for the increase of the level of self-government of regional administrative entities implies the establishment of appropriate organizational, economic, legal and other institutions. The current stage of transformational changes in Ukraine and the analysis of regional governance have clearly put on an agenda the task to develop a more effective model of managing economic complexes in the regions and to introduce effective mechanisms for its implementation.

The global experience shows that the cause of failing of some economic systems is a crisis in the system of administration. In our opinion, it shows up in an inability to overcome the inertia of the administrative system, to consistently meet the challenges of the operational, tactical and strategic management all at once.

The modern reorganization of the mechanism of regional management, in our opinion, is performed in the directions: from the relation of subordination of enterprises to the general government towards the relations of partnership between them, including those with the ideology of public-private partnership;

from the development of target figures to the organization and implementation of measures aimed at enhancing economic activities in the sphere of production of goods; from the territorial confinement to openness in all areas of economic activities in the sphere of production of goods; from direct plan targets issued by the enterprise to the region in regard

to the production of goods and services towards regulation of production with economic methods and coordination of orders for goods; of present-day understanding of the legal regulation of decentralization processes in the framework of the state administration of Ukraine and the state-of-the-art of legislation in these processes, especially under the conditions of market oriented transformation of complex economic regions.

The problem of decentralization of power in Ukraine is not a new one, but it remains relevant, since under the current state system the administration is too concentrated in the center, where there is enough resources and, hence, operation of the local executive bodies is not dynamic enough, there are contradictions between the local authorities, and as a result – alienation of people from them. Thus, the legal regulation of these problems must be improved and brought into line with the Constitution of Ukraine.

Setting the course for the self-government is still insufficient for practical implementation. We need to establish the political, legal, organizational and economic institutions. Also, there is a need for a new model of administration of regional development which results from imbalances in territorial structures of the country's economic complex, from complex social, economic and other problems, accumulated at the regional level and associated with the lack of their own regional policy in previous periods of development as well as with the concentration of administrative functions at the level of central authorities.

The point of power decentralization has always occupied an important place in the Ukrainian practice of state building, since the proclamation of independence of Ukraine. This question became especially urgent in 2014-2016. The domestic political development of the state and the external events involving Ukraine have exacerbated the issue of power decentralization – the transmission of powers and resources to the lower levels of public administration, including those of the regional level. It should be noted that previously the region has never been regarded as the subject of economic relations, legal regulations or the one who has any special economic interests. At the present time, decentralization is regarded as one of the forms of democracy, which allows to develop the local government, while maintaining the integrity of the state and its institutions, to promote the population to address their own needs and interests, to narrow the scope of influence of the state on society, while replacing this influence with the self-regulation mechanisms elaborated by society itself, to reduce the supply expenditures of the state and taxpayers for the civil service and its material appendages – army, police etc.

The analysis of processes of regional development shows that there is a series of problems at the present stage. The analysis of the existing institutional and legal framework of Ukraine in the field of sustainable regional development allows us to determine systemic problems that hinder the process of reforming the state management of regional development.

Today there is still a number of unresolved issues that arise as barriers to Ukraine's integration into the global economy and are directly related to the market transformation, as well as to the reorganization of the regional economy. They include: restructured component of composition of production structures, imbalance of regional infrastructure, the absence of legal controls of the decentralization process, the poor economic state of the regions, wrongfulness of economic and social state of the regions, cases of institutional resistance to the management reorganization in the regions.

Incompleteness of institutional and legal groundwork raises real obstacles to creation of strategic guidelines for regional development.

The major discrepancies among these are the following:

- regional level (region, district) is managed by the central level of the state government, because the Constitution of Ukraine, and consequently, the law in general, contains no provision stating the existence of an executive body within the district and regional councils;

- the status of legal personality of the regions, representation of their own (local) interests, the status of the regional self-government are not defined (this is confirmed by the revision of part four of Art. 140 of the Constitution of Ukraine, which states that the

regional councils (as well as the district ones) – are the local authorities which represent common interests of territorial communities of villages, towns and cities rather than those of regions and/or districts).

– the issue of carrying out of an independent external audit of local budgets in accordance with the requirements of Art. 18 of the Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts adopted by INTOSAI (International Organisation of Supreme Audit Institutions), a member of which the Accounting Chamber of Ukraine is since 1998, – is still not regulated. According to this regulation the conduct of external audit of efficiency of the public finances and the efficiency of public authorities and local self-government is the exclusive prerogative of the Supreme Audit Institution. The possibility of administrative control of the execution of local budgets in terms of delegated powers by the supreme body of public supervision is not excluded in the provisions of Art. 8 of the Charter. However, in Ukraine, responsibilities of the Accounting Chamber include control of the use of funds of the State Budget of Ukraine only (Art. 98 of the Constitution of Ukraine).

At the present stage the priority of Ukraine is to preserve the unitary government of Ukraine with a simultaneous decentralization, which is an important part of optimization of the system of state and local governments. Thus, its implementation in accordance with existing international standards and human needs, the transformation of government system and territorial organization are crucial in terms of democratization of Ukrainian society, its European integration.

The problem of improvement of local government, particularly, of interaction of the state bodies and local authorities, still remains relevant. In order to effectively solve local issues a model of state building that would ensure a required unity of the government with simultaneous autonomy of local communities is necessary.

It is necessary to develop a new management ideology designed to renew the administrative culture, to build up government's willingness to make decisions under growing discretion and increasing personal responsibility with a focus on serving citizens.

Федулова С. О., к.е.н, доцент,
*Український державний хіміко–технологічний університет
м. Дніпро, Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМИ СИСТЕМАМИ

Дослідження праць провідних вчених України та зарубіжжя вказують на те, що процеси функціонування та розвитку територій є динамічними та ймовірносними і мають нелінійний характер. Динамічність сучасного світу породжує процеси які стає складно описувати та ув'язати в єдине ціле. Виникає нагальна потреба вивчення проблем розвитку територій з позиції системного підходу, нелінійності розвитку та саморозвитку. Існування умов нестационарності соціально – економічних систем вимагає детальної розробки методів та підходів до управління територіальним розвитком, що має нелінійний характер

«Централізація» і «децентралізація» – це лише методи управління, але ж не цілі управління. Глобалізацію можна розглянути як глобальну централізацію, яка має на меті єдине – управління глобальним розвитком. Таким чином, наочно видно, що немає чіткої границі між методами управління «централізація» та «децентралізація». І саме розміри економічного простору визначають чітке тлумачення цих термінів. Регіони (області) України дуже різняться у своєму економічному розвитку. Для того, щоб розвиток регіонів України був однаково скомпенсований, необхідне централізоване управління децентралізованими регіонами. Таке управління надасть

максимальний економічний ефект для розвитку держави. Розмежування повноважень центру та регіонів визначається концепцією управління державою (рис. 1).

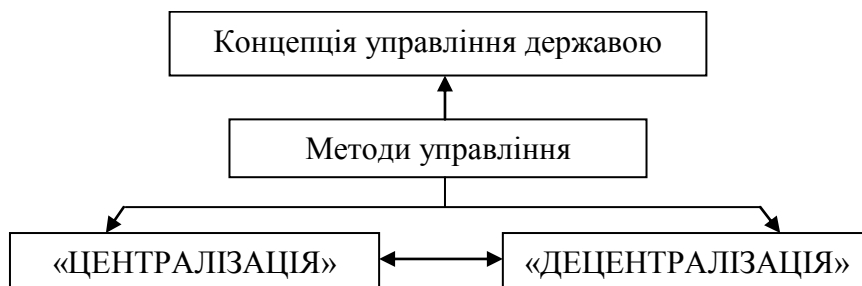


Рис. 1. Взаємозв'язок методів управління «централізація» та «децентралізація»

**складено автором*

Багато українських та зарубіжних вчених розглядають управління регіонами з позиції системного підходу. Регіональна типологія в світовому регіоналізмі має різні види регіонів. В системі державного управління також можна виокремити не тільки «регіони – області» як системи, а й інші економічні системи більшого, або меншого порядку. Взаємодія таких регіональних соціально – економічних систем (РСЕС), на наш погляд, відповідає принципу «подоби». Для ефективного управління такими системами необхідна формалізація сприйняття даного процесу (рис. 2).

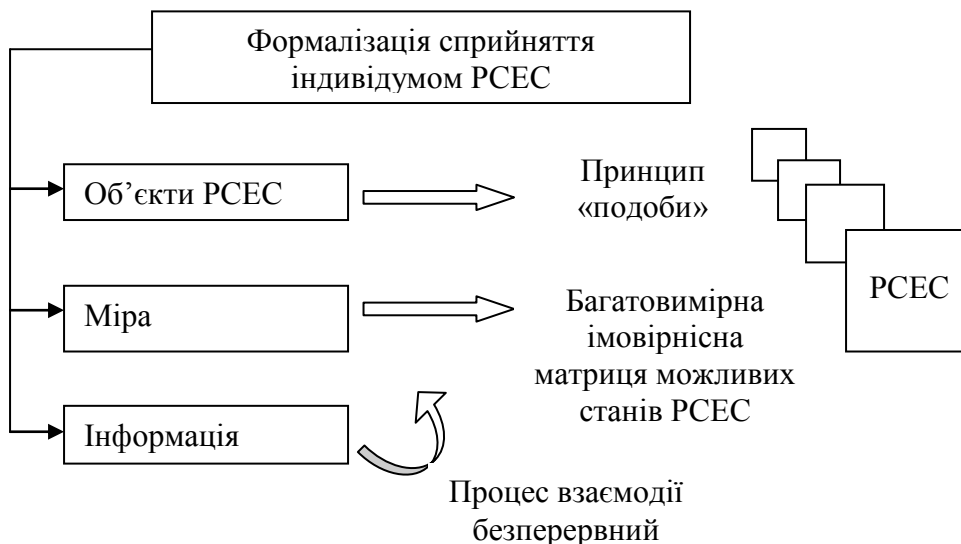


Рис. 2. Формалізація сприйняття індивідумом РСЕС*

**складено автором*

Такі регіональні соціально – економічні системи держави, більшого та меншого порядку знаходяться під постійним впливом друг на друга. Будь – яка РСЕС, на наш погляд, формує багатовимірну матрицю, яка змінюється імовірно, а не однозначно. Такий взаємовплив формує комунікаційний простір в середині держави. Також існує і комунікаційний простір, який виходить за межі держави, при взаємодії з регіонами в системі світового регіоналізму. Векторна система комунікаційного простору визначає гео економічний код України.

Таким чином, дослідження даної проблеми – ефективного управління регіональним розвитком, актуалізує процес формалізації сприйняття індивідумом РСЕС. Такий підхід до управління та регулювання процесами формування та розвитку регіональних соціально – економічних систем повинен підвищити ефективність управління територіями за рахунок розуміння сутності та глибини даних процесів.

Література:

1. Дергачёв В.А. Регионоведение / В.А. Дергачёв, Л.Б. Вардомский. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519 с.
2. Василенко В.Н. Многомерность параметров региона: территории, системы, пространства: монография / В.Н. Василенко: науч. ред. В.В. Дружинина. – Дружковка: ЮГО-Восток, 2016. – 408 с.
3. Волкова В.Н. Теория систем и системный анализ: Учебник для вузов / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – М.: изд-во ЮРАЙТ, 2004. – 679 с.
4. Просторовий розвиток регіону: соціально-економічні можливості, ризики і перспективи: монографія / НАН України. Інститут регіональних досліджень; За ред. д.е.н., проф. Шевчук Л.Т. – Львів, 2011. – 256 с.
5. Холл А. Опыт методологии для системотехники / А. Холл. – М.: Советское радио, 1975. – 448 с.
6. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю.И. Черняк. – М.: Экономика, 1975. – 191 с.

Шкляр В. В., к.е.н.,

*Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного
м. Київ, Україна*

МІЖНАРОДНІ КЛАСТЕРИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В умовах формування нової економічної системи, зумовленої процесами глобалізації і регіоналізації світової економіки, виникає необхідність формування більш економічно ефективних територіальних міждержавних утворень, відповідних рівню розвитку сучасних продуктивних сил. У зв'язку з цим все більша увага приділяється питанню створення кластерів, які представляють собою групу господарюючих суб'єктів споріднених або супутніх галузей, які тісно взаємодіють у формі стійкого партнерства на виробничо-технологічній та науково-інноваційній основі [1].

Серед етапів розвитку, які проходять кластери можна виділити: народження, розвиток, стабільність та занепад. Кластер може бути успішним десятиріччями, проте більшість регіональних кластерів раніше чи пізніше входять у стадію занепаду. Тому з метою відстрочки даної стадії доцільним є вихід діяльності кластера на новий рівень взаємовідносин – міжнародний.

Розвиток міжнародних кластерів в сучасних економічних відносинах набуває все більшого поширення. Оскільки міжнародні інтеграційні об'єднання з окремих підприємств чи самостійних кластерних об'єднань, що розташовані в різних державах та об'єднані спільними економічними зв'язками [2] ефективно конкурують з світовими корпораціями в глобальному просторі та отримують значний позитивний економічний результат від своєї діяльності. Наявність відповідного рівня науково-технічного та інноваційного розвитку в країнах-учасницях, активна державна політика щодо стимулювання створення кластерів та їх інтерналізації, реалізація програм підтримки кластерів на державному і наддержавному рівнях є головними факторами, що сприяють формуванню та сталому розвитку міжнародних кластерів.

Міжнародний кластер – це стала взаємодія широкого кола взаємопов'язаних, взаємозалежних і взаємодоповнюючих стейкхолдерів, локалізованих на територіях двох і/або більше країн, що функціонують в суміжних галузях і володіють подібним рівнем розвитку навичок і технологій, займаються спільним створенням товарів і/або послуг, що забезпечує синергетичний ефект у розвитку сусідніх територій і дифузії інновацій між ними. Всі міжнародні кластери за рівнем локалізації можуть бути підрозділені на дві групи – транснаціональні та транскордонні.

Транснаціональний кластер є різновидом міжнародного кластера, учасники якого зосереджені переважно в регіонах, які не межують один з одним та знаходяться в двох і більше країнах, причому членами такого кластера можуть виступати як широке коло самостійних стейкхолдерів, так і окремі регіональні кластери [3].

Транскордонний кластер охоплює суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери – це групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну. Слід зауважити, що транскордонні кластери подвоюють свій синергійний ефект порівняно із звичайними кластерами за рахунок потенціалу транскордонного співробітництва.

Виділяють наступні моделі формування транскордонних кластерів: монополярний (асиметричний) та біполярний (полі полярний). Монополярний транскордонний кластер може сформуватися у випадку, коли суміжні регіони сусідніх країн суттєво відрізняються за рівнями економічного розвитку, впровадження кластерних підходів або інституційними системами. Біполярна модель транскордонного кластеру (у випадку межування більш ніж з однією країною) передбачає рівноправність партнерів, тобто забезпечення на місцях таких умов: формування ідентичності регіональних кластерів, достатній рівень розвитку кластеру на регіональному рівні; кваліфікований менеджмент кластеру, який має міцні позиції в регіоні, зв'язки з владою, бізнесом, наукою та громадськістю; критична маса регіональних фірм-учасників кластеру, зацікавлених у транскордонному партнерстві [4].

Розглянемо особливості функціонування найбільш відомих на сьогодні транскордонних та транснаціональних кластерів. Значне скупчення стійких міжнародних кластерів розташоване в прикордонних областях Швеції. Потужний науково-технічний та інноваційний потенціал країни забезпечує активний розвиток таких високотехнологічних видів діяльності, як фармацевтична промисловість, інформаційно-комп'ютерні технології (ІКТ), біомедичні технології, екологічні технології, нанотехнології, відео і мультиплікація тощо.

Концентрація міжнародних кластерів у Данії також висока. Показники інноваційного і науково-технічного розвитку цієї країни можна порівняти зі шведськими, однак синергетичний ефект досягається за рахунок відмінностей у сферах спеціалізації. Прикладом може служити транскордонний кластер «Медіконова долина» («Medicon Valley»), в якому компанії з Данії спеціалізуються в області фармацевтики і медичного обладнання, а спеціалізація шведських компаній охоплює розробки в області медицини і біотехнологій [3]. «Долина Медікон» розміщена на півночі ЄС, між датським регіоном (столиці Копенгаген) і шведським Сконе. Вона нараховує 26 лікарень, 12 університетів з 4000 дослідниками та 135000 студентами [4].

Міжнародні кластери Фінляндії розташовуються переважно в регіоні «Ботнічної дуги» (прикордонні області Швеції і Фінляндії). Основні сфери їх спеціалізації: ІКТ, металургія, деревообробка і лісове господарство, медицина, освіта і НДДКР.

Федеральний уряд Німеччини проводить активну політику щодо стимулювання міжнародного кластерного розвитку з метою прискорення процесу розробки нових технологій і впровадження їх на ринок. Німеччина відіграє помітну роль у світі в галузі досліджень з фізики, геології, клімату і гуманітарних наук. Володіючи високим ступенем самостійності, федеральні землі розробляють власні програми розвитку, фінансують НДР та НДДКР, створюють науково-дослідні організації [3].

Найбільш відомий транскордонний біофармацевтичний кластер Біодолина охоплює регіон Альзасу у Франції, північно-західну Швейцарію та Південний Баден у Німеччині. У цьому транскордонному регіоні зосередилися відомі наукові установи, штаб-квартири таких світових фармацевтичних гігантів, як Новартіс, Рош, Сіба, філії великих фармацевтичних підприємств (Джонсон і Джонсон, Файзер, Санофі-

Авентис), висококваліфіковані людські ресурси та центри передачі технологій, що на час виникнення кластера перебували у стадії створення [4].

Сьогодні економіка Нідерландів фактично представляє собою сукупність кластерів. Лише в східних провінціях королівства створені так звані: 1) «Харчова долина» (Food Valley) – міжнародний кластер, де взаємодіють бізнес, знання, інновації та створені всі необхідні умови для своєрідного симбіозу виробництва продуктів харчування і розвитку біологічних наук. Близько 1000 компаній співробітничать із «Харчовою долиною», у т.ч. світові лідери галузі, такі як «ДСМ», «Юнілевер», «Нестле», «Фрісланд Кампіна» і «Данон»; 2) «Долина здоров'я» (Health Valley) – мережа біомедицинських дослідницьких інститутів, компаній по розвитку фармацевтичної продукції, провайдерів медичних послуг і загального лікування [5].

Формування нового напрямку державної регіональної політики в різних країнах обумовлює необхідність пошуку нових форм транскордонного співробітництва з метою підвищення ефективності співпраці шляхом розмивання кордонів і досягнення повномасштабного інтегрованого простору. В даний час кластери розширюють масштаби своєї діяльності і виходять за рамки окремих держав. Для зміцнення унікальності кластера, розширення його можливостей та виживання в умовах глобальної міжрегіональної конкуренції необхідно створювати транскордонні та транснаціональні кластери. Формування міжнародних кластерів сприяє появі більших фінансових, управлінських та інших можливостей щодо побудови всього виробничо-технологічного ланцюжка.

Література:

1. Рутко Д.Ф. Перспективы развития транснациональных кластеров в едином экономическом пространстве [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://g.10-bal.ru/geografiya/8125/index.html>
2. Фарат О.В. Сутність та види розвитку інноваційних кластерів / О.В. Фарат // Науковий вісник Херсонського державного університету, 2014. – Вип. 9, Ч. 7. – С. 67-71.
3. Михайлов А.С. Формирование международных кластеров в Балтийском регионе / А.С. Михайлов // Балтийский регион, 2013. – № 1. – С. 53-66.
4. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво: посібник / Н.А Мікула., В.В. Толкованов. – К.: Крамар, 2011. – 259 с.
5. Омеляненко В.А. Теоретичні основи та аналіз світового досвіду міжнародного розвитку високотехнологічних кластерів [Електронний ресурс] / В.А. Омеляненко, Н.О. Вернидуб // Междисциплинарные исследования в науке и образовании, 2013. – № 2. – Режим доступу: www.es.rae.ru/mino/160-1281

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

Marek Michalski, Assistant Professor,
AGH University of Science and Technology
Krakow, Poland

ENVIRONMENTAL ECONOMICS OF NUCLEAR POWER DEVELOPMENT

Humanity uses three main natural forces to convert energy into useful forms: gravitational, electromagnetic and nuclear. The main use of the first one is having water flowing from a higher to a lower reservoir due to gravity drive a shaft. Historically, the energy from the shaft was used directly to drive watermills for grinding, cutting or hammering in the production of many goods, notably milling corn to make flour, sawmills for cutting lumber or in the production of metal parts.

The chemical energy stored in hydrocarbons, mainly coal, oil and natural gas, in the form of electromagnetic bonds fuels a burning process for producing mechanical work, heat and electric power in various processes, notably making steam for driving steam turbines, direct combustion of oil or natural gas in engines or burning in gas turbines. The main advantage of using electromagnetic forces in chemical bonds is that a much smaller mass and volume of fuel is required than when using processes based on gravity. The steam engine fueled by these processes was a major cornerstone of the industrial revolution of the 18th and 19th century.

In the 20th century, humanity learned to master atomic energy in the form of nuclear reactions in which nuclei or nuclear particles interact to produce amounts of energy many orders of magnitude larger than what can be attained from chemical energy as small differences in mass between inputs and outputs are converted to energy as per Einstein's famous formula $E = mc^2$ (where «E» stands for energy, «m» for the difference in mass and «c» is the speed of light in vacuum). This is the main advantage of nuclear power: enormous energy density compared to other energy sources. Figure 1 shows the difference between the fuel required to generate the equivalent amount of energy from heating oil and coal as from 1 kilogram of uranium (UO_2).

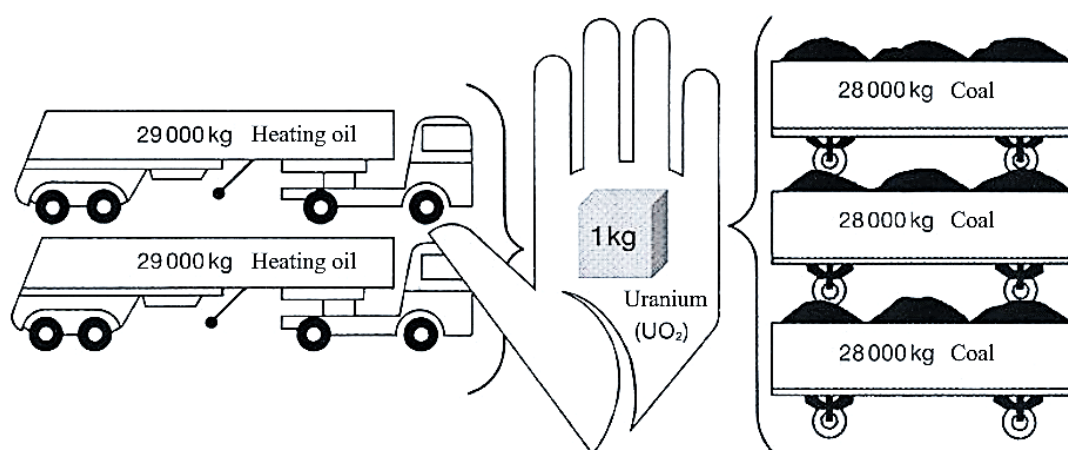


Fig. 1. Energy of selected hydrocarbons versus uranium

Source: Dąbrowski M., 2011, *Energetyka jądrowa w koegzystencji ze środowiskiem*, Polskie Towarzystwo Fizyczne 2011, p. 15.

This great difference in energy density compared to other energy sources is the main reason for choosing nuclear power. This analysis is somewhat distorted since it is very

difficult to make nuclear fuel and large amounts of ore are required to make a single kilogram of fissionable uranium. Moreover, much radioactive waste material is generated from using it in nuclear power plants. Nevertheless, the advantage of nuclear fuel versus other fuels in terms of both volume and mass is still very large but much more difficult to quantify when taking into account all the waste generated in the entire life cycle. Especially since it is debatable whether existing storage solutions for nuclear waste are sufficient in the long-term, taking into account the long half-life (the time it takes for half of the radioactive atoms to decay) of radioactive waste – for example, plutonium-239 remains hazardous to humans and animals for hundreds of thousands of years. Radioactive waste may also be used to make nuclear weapons employing fission or much more powerful fusion as well as to make so called dirty bombs. The latter, combining radioactive material with conventional explosives, are relatively low-tech compared to the formidable technical expertise required to make nuclear warheads, but still very dangerous as they can contaminate large areas of land.

Nuclear power development and environmental concerns

In the 1970s and early 1980s as a result of the energy crises in which major industrial countries, including the United States, Japan and Western Europe countries, experienced oil shortages and high prices, the number of nuclear power plants rose rapidly as shown in Figure 2.

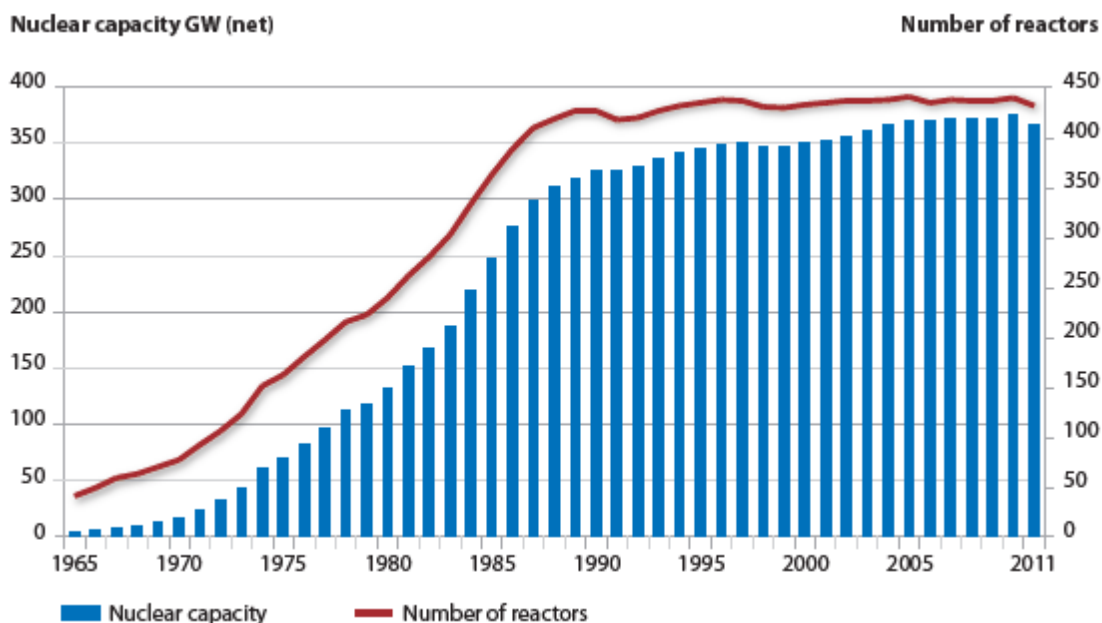


Fig. 2. Worldwide nuclear generating capacity and number of reactors

Source: Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD), Nuclear Energy Agency (NEA), *Nuclear Energy Today*, Issy-les-Moulineaux 2012, p. 9

However, in as oil prices stopped rising, major accidents in the nuclear industry resulted in a sharp drop in the pace of nuclear power development. The Three Mile Island (USA) accident in 1979 was significant in showing that even highly industrialized countries employing stringent safety regulations are susceptible to nuclear meltdowns and support for nuclear fuel fell from about 70% to 50% in the USA and also in other countries. There was a 33 year gap in permissions to build new nuclear power plants in the USA with the first new approval for such a project in 2012. Concerns were strengthened as a results of the catastrophic Chernobyl disaster in 1986 that resulted in widespread radioactive contamination over much of western Soviet Union and Europe. As a result, generation from nuclear power has largely stagnated over the last 25 years, while the amount of electrical energy produced from other sources, notably fossil fuels and renewables, continues to grow rapidly as shown in Figure 3.

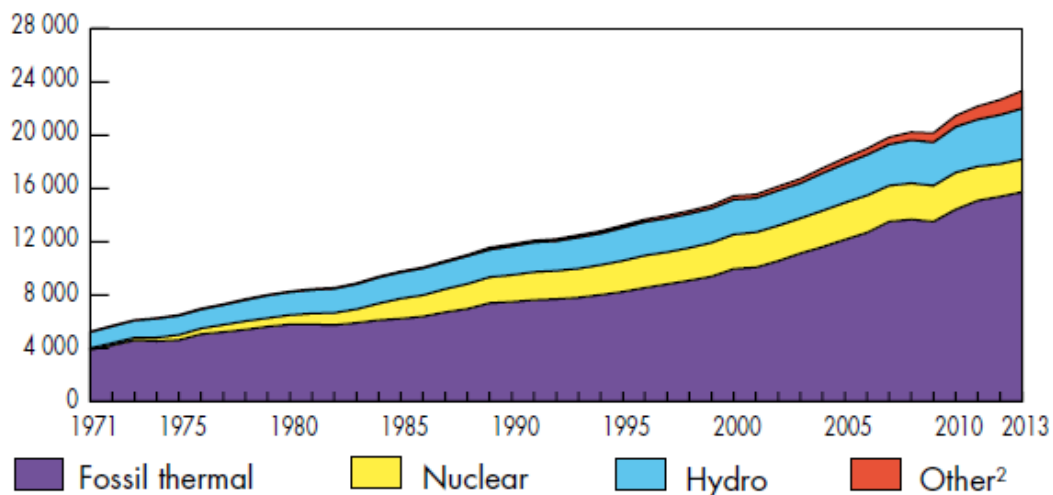


Fig. 3. World electricity generation by fuel (TWh)

Source: International Energy Agency, *Key World Energy Statistics 2015*, IEA, Paris, 2015, p. 24

Most recently, a disaster at the Japanese Fukushima Daiichi nuclear power plant in 2011 resulted in no loss of life due to radiation exposure but it resulted in all Japanese nuclear power plants being shut down, at least temporarily. The accident also had wide repercussions in other parts of the world. Notably, Germany shut down 8 of its 17 nuclear reactors and announced plans to phase out all nuclear power by 2022. A comparison of electricity produced from nuclear power and renewables in Germany in Figure 4 shows the current trends.

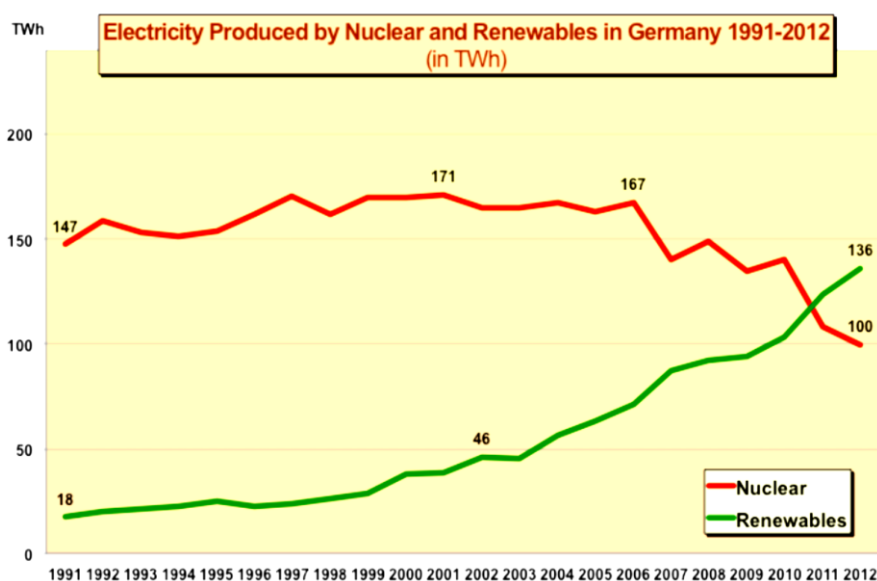


Fig. 4. Energy produced from nuclear power and renewables in Germany

Source: Schneider M., Froggatt A. et al., *World Nuclear Industry Status Report 2013*, Paris, London, 2013, p. 81

Considering that the reactor at Fukushima Daiichi was in fact an outdated General Electric Mark-1 boiling water reactor (BWR) from the 1970s, not all countries followed Germany's radical approach. For example, China implemented a comprehensive regulatory system to assure the safety of existing and planned nuclear power plants [Mu R., Zuo J., Yuan X., China's approach to nuclear safety – from the perspective of policy and institutional system, *Energy Policy* 76 (2015), p. 171]. A balanced approach should take into account full life cycle costs of nuclear power compared to other energy sources]/

References:

1. Dąbrowski M., 2011, Energetyka jądrowa w koegzystencji ze środowiskiem, Polskie Towarzystwo Fizyczne 2011.
2. International Energy Agency, Key World Energy Statistics 2015, IEA, Paris, 2015.
3. Mu R., Zuo J., Yuan X., China's approach to nuclear safety – from the perspective of policy and institutional system, Energy Policy 76 (2015), p. 161-172.
4. Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD), Nuclear Energy Agency (NEA), Nuclear Energy Today, Issy-les-Moulineaux 2012.
5. Schneider M., Froggatt A. et al., World Nuclear Industry Status Report 2013, Paris, London, 2013, p. 81.

Садченко Е. В., д.э.н., профессор,
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
Одесса, Украина

ТРАНСАКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКИМ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРИМОРСКИХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

С целью привлечения государственных или негосударственных средств на развитие рекреационно-туристического комплекса приморских регионов Украины и повышения эффективности использования данного ресурса следует рассмотреть отношения управления подчинения, которые предполагают такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне: государству, а инструментом реализации этих отношений может быть тендер на заключение контрактов на пользование рекреационно-туристическими ресурсами региона, на выполнение природоохранных мероприятий.

При рассмотрении трансакций управления рекреационно-туристическим ресурсом приморских территорий, инструментом повышения эффективности рекреационно-туристического комплекса является, оптимально-рациональное использование рекреационного ресурса с помощью привлечения такого инструмента как тендер (с учетом экологических особенностей), а повышение эффективности туристического ресурса с помощью туристических кластеров. Рекреационно-туристический комплекс это единая рекреационно-туристическую система, которая использует общие механизмы реализации рационального использования, восстановления и охраны окружающей природной среды. Исследование проблемы рекреационно-туристического природопользования особенно актуально для приморских районов Украины, где ресурсные возможности территории используются недостаточно и преимущественно экстенсивно, часто не уделяется должного внимания сохранению окружающей природной среды региона.

Финансовые методы регулирования в условиях рыночной экономики становятся важным инструментом экономико-экологической политики. В то же время они создают финансовую среду для скорейшего развития рыночных отношений и поддержания с помощью финансовых инструментов равновесия в экономике. В этой ситуации вопросы трансакции управления в рекреационно-туристическом природопользовании требуют научной проработки с целью их внедрения в общую систему финансирования. Как известно, в основе трансакций управления лежит сочетание действия экономических законов с практикой обеспечения социальной и экологической защищенности населения. При рассмотрении трансакций управления в рекреационно-туристическом природопользовании особое место займут вопросы торгов (тендера) природных ресурсов, техники и технологий экологического назначения, экономико-экологических программ. Основной целью организации таких торгов является повышение эффективности использования природных ресурсов,

техники экологического назначения, экологически чистых технологий, товаров и услуг, проведения программ по оздоровлению окружающей среды (программ по экологической безопасности, направленных на снижение вероятности возникновения экологически опасных ситуаций, уменьшение масштабов их воздействия и обеспечения безопасности среды обитания). В процессе тендера экологической направленности (экологического тендера) решаются вопросы привлечения консультантов на основе конкуренции между оферентами (подача предложений участниками), а также достижения минимального уровня стоимости контракта (для оборудования, товаров, услуг и работ экологического назначения) и выбора наиболее благоприятных условий контракта (при использовании природных ресурсов и экономико-экологических программ). Таким образом, тендер или торги – это порядок осуществления конкурентного отбора исполнителей по закупке товаров, выполнению работ, предоставлению услуг. Экологический тендер может быть двух видов в зависимости от того, кто выступает в роли покупателя товара, услуги, работы (заказчика), а кто в роли продавца (при этом и тот и другой обязуются выполнять свою работу согласно базовой или договорной программы в соответствии с договором – обязательством). Обычно заказчиками экологического тендера выступают органы исполнительной власти и органы местного самоуправления, а также подчиненные им учреждения и организации. Экологический тендер отличается от бирж, где одновременно участвуют много продавцов и много покупателей одного и того же товара (услуги, работы), интересы которых защищают брокеры. На тендерах брокеров нет, и каждый торг предусматривает свести вместе одного покупателя с несколькими потенциальными продавцами. Поэтому задача тендера сводится к тому, чтобы обеспечить заказчику возможность выбора одного из вариантов предложения по таким критериям, как цена, но с учетом экологических составляющих или интернализации внешних затрат ресурсо-товара. Специфика экологических торгов состоит в том, что рассматриваемая тендерным комитетом цена, должна учитывать альтернативную стоимость рекреационно-туристического ресурса. Альтернативная стоимость – это потенциальная отдача от лучшего из всех тех вариантов использования рекреационно-туристического ресурса, которые были принципиально возможны, но остались неиспользованными. В экономике природопользования эти стоимости позволяют оценить природный объект или ресурс, имеющие заниженную или вообще не имеющие рыночную цену, через упущенные доходы и выгоды, которые можно было бы получить при использовании данного объекта или ресурса в других целях. Чем меньше альтернативная стоимость природно-рекреационного блага, тем меньше нужно затрат для компенсации экономических потерь от сохранения этого блага [1; 2].

При определении цены проекта, используемого ресурса, товара, услуги и работы, в результате проведения экологического тендера, следует различать понятия экономической ценности рекреационно-туристического ресурса и его цены. Экономическая ценность охватывает все три функции рекреационно-туристического ресурса, а в цене же фактически отражается только его первая природная функция – оценка природного ресурса. Если происходит совпадение цены и оценки (ценностью) рекреационно-туристического ресурса, тогда функционирование экономики, соотношение спроса и предложения, поведение потребителей будут учитывать экологический фактор. В этом отношении позитивным является появление рынков новых товаров (ресурсов) и услуг, связанных с еще не имеющимися в настоящее время цены природными функциями.

Одной из важных причин потери природно-рекреационных ресурсов, увеличения природоемкости экономики стал превышающий вес реального экономико-экологического ущерба и допустимых нормативов экологического налога, который определяется по Налоговому кодексу Украины. Учет цены/оценки рекреационно-туристических ресурсов позволит более обоснованно определить экономическую эффективность альтернатив развития. Целесообразно включать оценку природно-

рекреационных ресурсов в национальное богатство страны. До сих пор этого не делается, что лишней раз свидетельствует о недооценке экологического фактора. Между тем эта оценка является важной составляющей национального богатства, отражая природный потенциал страны. Данный потенциал наряду с общественным богатством (накопленными производственными и непроизводственными фондами) во многом определяет развитие народного хозяйства на перспективу. Денежная оценка природных ресурсов до сих пор отсутствует в таком обобщающем статистическом ресурсном показателе, каким является национальное богатство. Согласно официальной версии, национальное богатство есть совокупность ресурсов страны, составляющих необходимые условия производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни людей. А рекреационно-туристический ресурс улучшает благосостояние людей, так как является производительной силой государства. Не все подходы к определению оценки рекреационно-туристического ресурса хорошо разработаны, в них имеются противоречивые моменты, однако на их основе можно в первом приближении оценить экономическую ценность природно-рекреационного ресурса. Во многих случаях правильнее говорить о «недооценке» данного ресурса, так как имеет место, скорее занижение ее ценности. Это объясняется понятной экономической несостоятельностью перед стоимостной оценкой природы, ее функций, взаимосвязей, системности и комплексности.

Литература:

1. Садченко Е.В. Принципы и концепции экологического маркетинга: Монография. – Одесса: Астропринт, 2002. – 400 с.
2. Sadchenko E.V. Causes and ways of development recreational areas tourist destination (Причины и пути развития рекреационных зон туристического назначения) // Problems of development modern science: theory and practice: Collection of scientific articles. – EDEX, Madrid, España, 2016. – P. 77-80.

Сатбаева Г. С., к.э.н.,
Университет Нархоз
г. Алматы, Казахстан

РЕКРЕАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Функционирование и развитие системы особо охраняемых природных территорий (ООПТ) в настоящее время является одной из важных задач, обеспечивающие переходу к «зеленой» экономике. Особенность ООПТ можно рассматривать как способ территориальной организации хозяйства с учетом ограничения хозяйственного воздействия. Целью таких ограничений является сохранение экологического каркаса территорий регионов и функциональности экосистем.

Во всем мире, в том числе в Казахстане, формирование и создание особо охраняемых природных территорий является эффективной формой природоохранной деятельности. Развитие и совершенствование сети особо охраняемых природных территорий обеспечивает выполнение международных обязательств Казахстана перед мировым сообществом в сфере сохранения биоразнообразия и охраны окружающей среды.

В условиях социально-экономического развития государства и усиления использования природных ресурсов актуально становится вопросы дальнейшего совершенствования системы охраны природы и природных ресурсов, а также природные и ландшафтно-экологические условия республики определяют необходимость дальнейшего развития особо охраняемых природных территорий как

действенной системы сохранения биологического и генетического разнообразия страны [1].

В Законе Республики Казахстан «Об особо охраняемых природных территориях» четко указано что, «особо охраняемая природная территория – участки земель, водных объектов и воздушного пространства над ними с природными комплексами и объектами государственного природно-заповедного фонда, для которых установлен режим особой охраны». В связи с этим, охраняемые природные территории полностью или частично изымаются из хозяйственного использования, а также имеют особое значение для сохранения биологического, генетического и ландшафтного разнообразия как основы биосферы [2]. С учетом возрастания угрозы природных и техногенных катастроф и изменения природной среды в результате хозяйственной деятельности особо охраняемых природных территорий предоставляет следующие услуги:

1. Поддерживает экологической стабильности территорий страны, существенно измененных в результате хозяйственной деятельностью;
2. Воспроизводит в естественных условиях ценных возобновляемых природных ресурсов и сохранение равновесие экосистем;
3. Поддерживает здоровой среды для жизни и здоровья людей и создает условия для развития разного вида туризма и рекреации;
4. Реализует научно-экологических и просветительских программ;
5. Проводить фундаментальных и прикладных исследований в области естественных наук.

В 1997 году была провозглашена Стратегия развития Республики Казахстан до 2030 года, объявившая о том, что Казахстан до 2030 года должен стать чистой и зеленой страной, со свежим воздухом и прозрачной водой. Одним из инструментов достижения этих целей является создание системы ООПТ [3]. Главная задача формирования оптимальной системы ООПТ заключается в обеспечении их неразрывности, когда заповедные ядра (заповедники и национальные парки) соединяются между собой территориями с менее строгой охраной (заказники, заповедные зоны), а также с элементами экологической сети – экологическими коридорами, лесными массивами, водоохранными зонами и полосами и другими охраняемыми природными территориями.

Существующая сегодня в Казахстане система особо охраняемых природных территорий играет ключевую роль в сохранении биоразнообразия страны и развитии экологического туризма. По данным Агентство РК по статистике, в республике создано около 159 особо охраняемых природных территорий различных уровней и категорий. Основу системы особо охраняемых природных территорий составляют 10 государственных природных заповедников, 12 национальных парков и 50 государственных природных заказников, 5 государственных заповедных зон, 26 памятников природы республиканского значения и 53 памятника природы областного значения, 5 ботанических садов, 3 зоопарка, 127 геологических, 58 геоморфологических и 19 гидрогеологических объектов государственного природно-заповедного фонда республиканского значения, 5 государственных ботанических садов республиканского значения и 2 государственных природных парка местного значения. Общая площадь вышеперечисленных особо охраняемых природных территорий составляет около 24 млн га (8,2 процента от площади страны) [4].

Анализ современного состояния природно-заповедного фонда Республики Казахстан показывает, что из 178 видов млекопитающих охраняется 140 (78,6%), среди них 22 вида, занесенных в Красную книгу Республики Казахстан (1991 года выпуска), 346 видов птиц (87,4%), 31 вид пресмыкающихся (63,2%), 23 вида рыб (22,1%), но они далеко не обеспечивают сохранение уникального флористического и фаунистического разнообразия Казахстана и поддержку устойчивого состояния всего комплекса природных экосистем. На территории Казахстана обитают 835 видов позвоночных животных, в том числе: млекопитающие – 178, птицы – 489 (из них 396

гнездятся здесь, остальные прилетают на зиму или пролетают весной и осенью), пресмыкающиеся – 49, земноводные – 12, рыбы – 104 и круглоротые – 3 вида» [3].

Рекреационная деятельность как одно из направлений хозяйственной деятельности, которая усиливает антропогенную нагрузку на природную среду, но не должно способствовать развитию негативных природных явлений и препятствовать природоохранным целям и задачам.

В настоящее время, особо охраняемые природные территории Казахстана становятся важным элементом для развития рекреации и экологического туризма. Рекреационные возможности ООПТ могут использоваться только как дополнительные и подчиненные ее природоохранным функциям. Развитие туристической инфраструктуры ООПТ происходит только при учете природоохранных ограничений, а уровень удовлетворения потребностей туристов должен определяться именно природоохранными ограничениями. Поэтому, главная задача ООПТ – не только сохранение природных комплексов, а также достигать цели связанные с экологическим просвещением и получением рекреационного эффекта.

Таким образом, ООПТ РК являются наиболее важным звеном в развитии экологического туризма, так как имеют целый ряд следующих преимуществ:

1. Располагаются в наиболее привлекательных, живописных, интересных с познавательной точки зрения местах;

2. Формируют отношение местного населения к конкретному природному резервату и существующим на его территории экологическим ограничениям на хозяйственную деятельность.

3. Создают рабочих мест и источников дохода для местного сообщества, а также содействовать привлечению в регион международного внимания и инвестиций.

Следовательно, грамотное и нерасточительное использование экотуристского и рекреационного потенциала ООПТ – залог их дальнейшего развития. А также всевозрастающую значимость данного рода деятельности дает ООПТ для достижения финансового самообеспечения при сохранении экологического равновесия в их пределах.

Литература:

1. Севастьянова Эколого-экономическая оценка рекреационных ресурсов. СПб:СПбГИЭУ, 2008. – 190 с.
2. Интернет-ресурсы: adilet.zan.kz. Закон РК «Об особо охраняемых природных территориях» от 7 июля 2006 года № 175.
3. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстан – 2030, процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. 1997 г.
4. Интернет-ресурсы: www:stat.gov.kz

Kotina H. M., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,

Stepura M. M., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,

*Kyiv National Economic University named after V. Getman
Kyiv, Ukraine*

FISCAL INSTRUMENTS FOR ENVIRONMENTAL RISKS PREVENTING

Fiscal instruments play a deciding role in promoting the economy, aimed at the environment protecting, by creating the fiscal space needed to limit external environmental threats. In order to ensure a sustainable fiscal policy in the medium and long term targets,

which should government perform must routinely reviewed, to guarantee immediate advisability and necessity. The worldwide experience uses these tools under the policy EFR (Environmental Fiscal Reform) (tab. 1).

Table 1

Fiscal instruments for environmental risks preventing

Environmental taxes and charges, levied on	air emissions (CO ₂ , SO ₂ , etc.), water effluent/pollutants, water abstraction, energy sources, transport (taxes on circulation, vehicle registration/ import/ emission, motor size, etc.), landfill and/or incineration, natural resources (raw materials, minerals, etc.), environmentally harmful waste products (packaging, electronics, tires, pesticides, batteries, used chemicals)
Environmentally related taxes	import duty differentiation, VAT rate differentiation, accelerated depreciation, etc. ;
Emissions trading	can help ensure that a given overall emission target is met via the allocation and trading of emission allowances;
Green subsidies	gas grants, soft loans, interest rate subsidies, loan guarantees, equity etc. for investment that catalyzes/enables the implementation of environmental or green growth policies and for catalyzing/enabling the uptake or mainstreaming of environmental technologies;
Environmentally harmful subsidies	subsidies that were introduced for other purposes than environmental policy but effectively counter-act environmental policy or support unsound environmental practices;
Green public procurement	catalyzes the mainstreaming of environmentally sound technologies and fosters the environmental industry by implementing sustainability criteria in purchasing decisions;
Greening budgeting	the yearly or longer term public budgeting processes;
Other Fiscal Measures aimed at	
greening commercial finance	green financial products and services offered by commercial banks, insurance and leasing companies
greening FDI, greening ODA, greening public private partnerships, green public-private voluntary agreements, etc.	

Source: compiled by the authors

«Green» taxes are the most common fiscal instruments to encourage energy efficiency. «Green» tax revenues (Energy taxes, Transport Taxes, Pollution taxes, Resource taxes) can be used for government spending or deficit reduction, however, in the case of ETR, tax return under the green tax changes that do not increase the overall tax burden. Fiscal potential of green taxation is very significant (Fig. 1). In the EU, about 6% of all tax revenues are environmental taxes.

Environmental fiscal reform can increase administrative efficiency and is economically reasonable instrument of fiscal policy. Based on experience of Germany for accumulating tax revenues it does not require extra staff, administrative costs for EFR are 0.13% of tax revenue – a very low cost compared to other taxes. The objectives of the German draft budgetary plan [2] according to Strategy 2020 identified greenhouse gas emissions reduction of at least 40% by 2020 compared to 1990 levels and 80-95% by 2050 and increase the share of renewable energy to 18% of gross of final energy consumption by 2020 60% by 2050 and at least 80% of the electricity. Therefore, environmental taxes introduced in Germany an effective and efficient instrument for environmental policy. They are also one

of the main lever for private funding generating in different areas of economic activity. Experience shows that fiscal tools can help increase green investment.

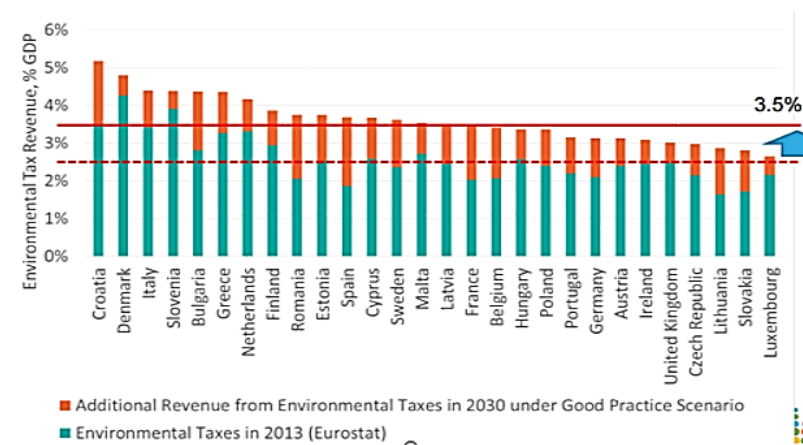


Fig. 1. The fiscal capacity of «green» taxes in the EU

Source: [1]

Overall environmental tax revenues in Germany are over 2% of GDP. In The number of «green» taxes in Ukraine were changed, and their level fluctuated within 0,5-3,4% of GDP (tab. 2).

Table 2

The evolution of the «green» taxes structure in Ukraine, 1991-2016

Period	Number of «green» taxes	% of GDP
1991-1993 (total taxes 16)	4	2,5
1994-1996 (total taxes 34)	5	3,4
1997- 2001 (total taxes 35-41)	7	0,6
2003 (total taxes 41)	8	
2005 (total taxes 41)	9	0,4
2005 (total taxes 41)	9	
2010 (total taxes 39)	7	0,5
2011 (total taxes 23)	10	2,2
since 2015 (total taxes 11)	3	2,4

Source: compiled by the authors

Another important fiscal tool for preventing environmental threats are environmentally related charges/fees, usually used in the context of water and energy services, as well as waste disposal. In most countries used also environmentally harmful subsidies. Common examples can be found in the areas of energy (eg diesel fuel subsidies or grants for the coal operation), agriculture (eg pesticides practices), industry (eg, broad exemptions from tax and duties) or transport (aviation subsidies) Harmful subsidies, via primary and secondary effects [3], put at risk or adversely affect human health and all environmental assets considered, and/or encourage resource consumption. Primary effects are harmful environmental impacts which are direct consequences of the subsidy, i.e. the subsidy favours activities which directly trigger the environmental damage. Secondary effects are harmful environmental effects which the subsidy triggers indirectly via cause-and-effect chains. These are «secondround» effects or feedback effects which the environmental assets suffering the primary damage transmit to other environmental assets. Removal of such transfers is often seen as a new tax. The scale of transfers is so great that deserves special attention both from an environmental and financial. Removing transfers reduce national

budgets and weaken the environmentally harmful incentives and the possibility of clear fiscal and environmental benefits (World Bank, 2005; Umweltbundesamt, 2010).

Subsidizing the economy is the fiscal tool for sustainable development. Subsidy policy in developed European countries aimed at ensuring reliability and economic viability of energy in terms of both climate and the effects on the environment without harming the competitiveness of the economy. Particular in Germany only in 2014, there are 62 federal financial assistance aimed at improving energy efficiency, there are no more than 20 of which the most significant by volume (93% of all losses) [4]. Over the last 5 years in Ukraine has been standing out in the energy sector annually from 10.8% to 6.6% of the state budget. Only a small part of the funds (1-3%) of total expenditures on energy sector, aimed at administration and research development [5]. At the same time state support energy efficiency programs is also given small amounts. While in Germany to increase energy efficiency are provided 149, 5 mln. euros in 2013-2017 years.

Government may reduce environmental risks using Green Public Procurement (GPP). In the EU GPP is a voluntary instrument that means that Member States and public authorities may determine the extent they implement it. Public authorities are major consumers in Europe, they spend about 1.8 trillion euros per year, representing about 14% of EU GDP. Using their purchasing power to choose goods and services with lower environmental impact, they can make an important contribution to sustainable consumption and production. These are some examples of the benefits received by European governments by GPP: Vienna retained 44400000 € and more than 100,000 tonnes of CO₂ between 2004 and 2007 as part of its EcoBuy program; 3 million tons of CO₂ saved only in the Netherlands, energy consumption in the public sector reduced by 10%. In this context there is important instruments of financing green projects (Green Growth Financing) or energy efficiency projects financing. In particular, NEFCO experience, which in Ukraine offers a range of financial products such as loans, risk capital and funding to carry out special objectives. NEFCO approved and funded more than 40 energy efficiency projects in Ukraine.

Emissions trading is the quantitative instruments reduce environmental risk. Quantitative tools are different from pricing instruments such as taxes or fees, they are not increase the price directly. But they do so indirectly by reducing consumption/quantity produced specific resource or pollutant. Emission certificates are valuable, thus increasing the cost of environmentally harmful activities. The introduction of market and non-market instruments to prevent environmental risks in the world displayed in Figure 2.

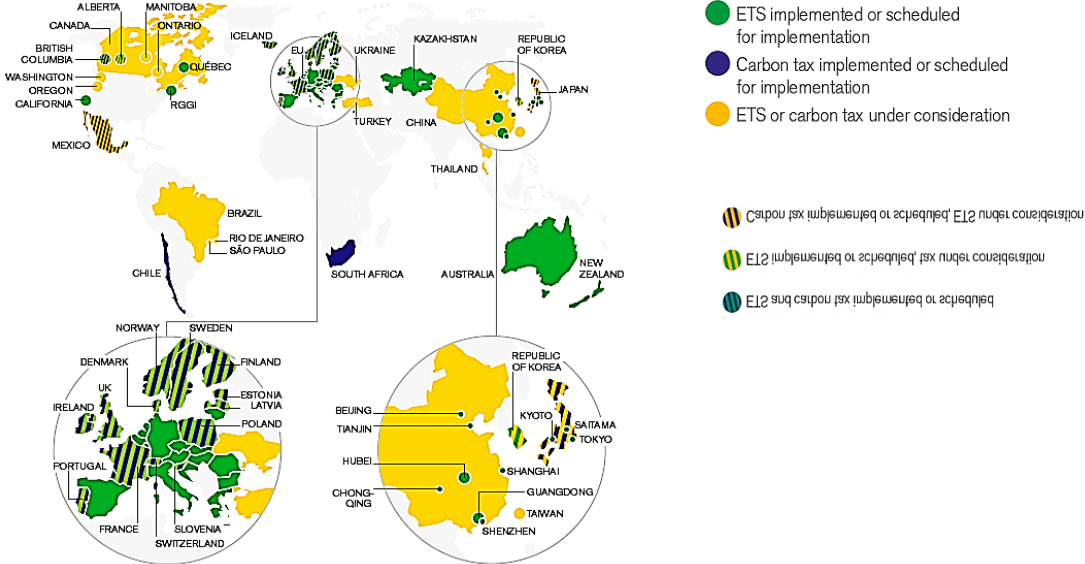


Fig. 2. Low carbon taxes and emissions trading in the world, 2016 p.

Source: [6]

The signing the Paris climate agreement (2016/04/22) is a new step in attracting financial resources for the implementation of projects aimed at reducing greenhouse gas emissions [7]. This document allowed the representatives of the financial market to evaluate the potential size of future permits trading market for greenhouse gas emissions, since most countries have developed plans to reduce them.

To summarize, we note that an integral feature of sustainable development is the state of the environment. A healthy environment and careful handling of natural resources is a prerequisite for long-term and sustainable economic and social development. In this context, there is important to use all the levers that reduce the negative impact of environmental risks. Above all, environmental fiscal changes are extremely important in the European integration process.

Reference:

1. Study on Assessing the Environmental Fiscal Reform Potential for the EU28, 15th January 2016.
2. German draft budgetary plan 2015 according to Regulation (EU) No 473/2013 October 2014 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/pdf/dbp/2014/2014-10-10_de_dbp_en.pdf
3. Technical Brochure Environmentally Harmful Subsidies In Germany // Updated Edition, 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/376/publikationen/environmentally_harmful_subsidies_in_germany_2014.pdf
4. 24th Subsidy Report of the Federal Government (Federal Government report on the development of federal financial assistance and tax benefits for the years 2011 to 2014). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Press_Room/Publications/Brochures/2013-10-10-24th-subsidy-report-summary-pdf?__blob=publicationFile&v=8
5. Державні видатки на енергетичний сектор та перехресне субсидування в Україні 2009-2015 рр. – Національний екологічний центр України – НЕЦУ, 2015.
6. Environment at a Glance 2015 OECD INDICATORS – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264235199-en>
7. Сущенко О., Гичка О. Климатическая ширма финансовых гигантов // «Зеркало недели. Украина» № 35. http://gazeta.zn.ua/energy_market/klimaticheskaya-shirma-finansovyh-gigantov-tema-zaschity-klimata-ispolzuetsya-v-finansovom-mire-dlya-privlecheniya-investitsiy-.html

Suhina O. M., Candidate of Economic Sciences,
Senior Sci. Researcher,
*Public Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable Development
of the National Academy of Sciences of Ukraine»
Kyiv, Ukraine*

RENTAL PAYMENT FOR USE OF ASSIMILATIVE SERVICES OF ECOSYSTEMS AS PERSPECTIVE ALTERNATIVE TO THE ENVIRONMENTAL TAX

I love to think of nature as an unlimited broadcasting station,
through which God speaks to us every hour, if we will only tune in.
George Washington Carver

While changed the political system in Ukraine, Europeans changed consumer conscience for ecological consciousness, and for last decades have achieved considerable results. European citizens live much longer, than Ukrainians as care of the nature. One of the recent tax initiatives of the European Union is a «circular economy tax trio» (it is offered in scientific environmental project DYNAMIX) [1]. The acronym DYNAMIX stands for «DYNAMic policy MIXEs for absolute decoupling of environmental impacts of EU resource use from economic growth». The DYNAMIX project is a collaborative project within the 7th EU Framework Program (FP7). «The first proposed policy mix is the «Circular Economy tax trio», which includes a virgin material tax, a land fill tax, and an incineration tax». «When it comes to incineration taxes, they should encourage higher recycling rates and provide additional revenues, and rates should evolve in a consistent manner with other residual waste treatments. By 2020, an incineration tax of €15 per tonne is considered to be an effective incentive». The modern taxation system in Ukraine is imperfect because that does not stimulate the business entities to realization of ecologization of the production. However now it is impossible to transfer all foreign experience of calculation of rates of the environmental tax [2; 3] to the Ukrainian practice as a lot of the enterprises will be stopped.

In economically developed countries are beginning to charge a fee for use of assimilative services of ecosystems. In section IX «The rental payment» of Tax Code of Ukraine is absent a rental payment for using assimilative services of ecosystems. Therefore there is necessary a monetization of assimilative services of ecosystems and introduction of the progressive tax for their use.

The purpose of this scientific research is development of model of the new system of environmental taxation on principles of the account of the ecological rent.

The inclusion of ecological capital in the mechanisms of functioning of the economy, and also formation of the market of ecosystem services is very actual at this time, and especially in the conditions of decentralization of authority in Ukraine. In opinion of the author of Cand. of Econ. Sci., Senior Sci. Researcher Suhina O.M., the ecological capital is a set of the estimated the natural resources which provide assimilative services to consumers.

The author Suhina O. has developed algorithm of formation of the mechanism of environmental taxation, and including in conditions of decentralization of authority in Ukraine, because the decentralized units themselves will manage ecosystems [4; 5]. The author Suhina O. has developed the methodological approach to estimation of cost of work of the assimilative potential of the environment (the assimilative potential of forests, water, air, soil) on the basis of valuation of cost of artificial recycling waste. It is scientifically proved, that the cost of the «work» of assimilative potential of an environment (CW_{APTe}) can be equated conditionally to the value of the «work» of the artificial equipment on utilizing (recycling) waste (CW_{AEtw}) as the certain work is performed (formula 1).

$$CW_{APTe} (\text{conditionally}) = CW_{AEUw} ; \quad (1)$$

It is possible to compare conditionally the cost of the work of the assimilative potential of the soil for neutralizing the wooden planks (long-term rotting) and the cost of the work in the waste incineration plant «Energy» from their utilization.

Suhina O.M. offers national environmental taxes for emissions, discharges, etc. to replace with the following: environmental rental payment for using of assimilative services of atmospheric air, and also water resources, soil, biological resources (including forests) (fig.). Such type of payment will encourage the natural resource users effectively to use natural resources and to implement ecologization of production.

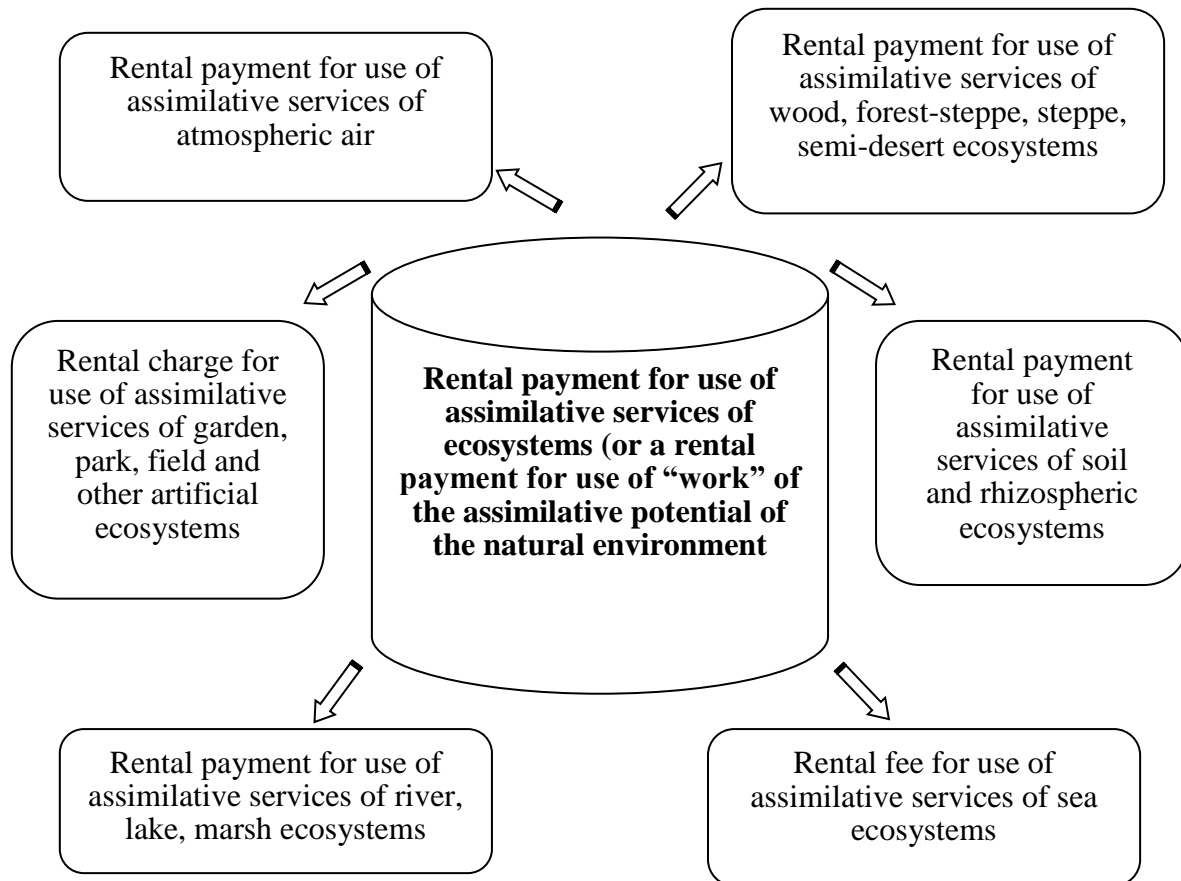


Fig. Model of new system of the environmental taxation on the principles of the account of the ecological rent

(source: developed by the author Cand. of Econ. Sci., Senior Sci. Researcher Suhina Olena on the basis of research of the scientific economic literature and own author's conclusions considering effective recommendations of progressive scientific-economist Cand. of Tech. Sci., Senior Sci. Researcher Matiukha Volodymyr)

The author Suhina O. has developed the scheme of differentiation of the rental payment for using the assimilative services of ecosystems. The classification of assimilative services of ecosystems (classification of assimilative services of ecosystems with coefficients as the instrument of their monetization in the development CICES – Common International Classification of Ecosystem Services (European Environment Agency (EEA)) [6]) will serve a basis of the differentiation of the payments oriented to a rent.

The new («rent-seeking») system of environmental taxation will be a stimulus for natural resource users to the implementation of innovative technologies in the production.

The ecological rent can be accumulated in the fund of ecological rent. When investing money of fund in the bank for deposit, it is possible to receive some extra money: in Ukraine they might increase by 23–25% (depending on the established discount rate). Except for the state and regions (including local communities), is expediently personified to

give each citizen up to 25% of the proceeds from the withdrawn ecological rent (as it practice in the developed foreign countries at withdrawal of the natural rent).

Thus, the rental payment for using of assimilative services of ecosystems will be motivating factor for realization of ecologization of production and improving people's health. However now it is impossible to transfer all foreign experience to the Ukrainian practice as a lot of the enterprises will be stopped.

For the first time in the world practice and the economic theory the methodological approach to the determination of the amount of the rental payment for using the assimilative services of ecosystems – environmental rental payment – on the basis of estimation of cost of «work» of the assimilative potential of the environment is developed (novelty of scientific work). The new system of environmental taxation is proposed. The author has developed mechanism of inclusion assimilative services of local ecosystems in sphere of economic relations.

The author Suhina O. has developed the methodological approaches to distribution of the ecological rent between the state, regions (including decentralized units) and each citizen. The concept of eco-tax reform which practises EU has not included in the Tax Code of Ukraine. But author Cand. of Econ. Sci., Senior Sci. Researcher Suhina Olena offers a possible alternative variant: to give to each citizen personified about 25% of the proceeds from the withdrawn ecological rent (as it practise in the developed foreign countries at withdrawal of the natural rent (oil, etc.)). Citizens can use this money on the treatment connected with illnesses which arise because of the polluted environment, or for recreation.

References:

1. Development of DYNAMIX Policy Mixes – Revised deliverable D4.2 / [T. Ekvall, M. Elander, K. Umpfenbach etc.] / Project coordination and editing provided by Ecologic Institute. – Ecologic Institute, 2016. – 235 p. [Electronic resource]. – Access mode: http://dynamix-project.eu/sites/default/files/D4.2_Revised_March24th2016_0.pdf
2. OECD. Taxation, Innovation and the Environment [Electronic resource]. – Paris: OECD Publishing, 2010. – 252 c. – Access mode: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/environment/taxation-innovation-and-the-environment_9789264087637-en#.V6BmXBJrGEQ#page1
3. Environmental taxes: a statistical guide (Manuals and guidelines) / European Commission, Eurostat / Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. – 46 p.; Environmental tax statistics / Eurostat [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_tax_statistics [March 2016].
4. Suhina O.M. Ecological rent: evaluation methodology / Olena Suhina // Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of the global world: proceedings of the International Scientific-Practical Conference (Economic), June 30, 2016, Lisbon, Portugal (NOVA University, NOVA School of Business and Economics). Part II. – Lisbon: Baltija Publishing, 2016. – P. 74–77.
5. Разовський Ю.В. Класифікація мінерально-сировинного та екологічного капіталу / Ю.В. Разовський, О.М. Сухіна, К.Ю. Горенкова // Економіка України. – 2016. – № 10. – С. 56–78.
6. Suhina E.N. Economized classification of assimilative services of ecosystems as the instrument of their monetization in the development CICES / Olena Suhina // From Baltic to Black Sea: National Models of Economic Systems: proceedings of the International Scientific-Practical Conference, Part I, March 25, 2016, Riga. – Riga: Baltija Publishing, 2016. – P. 226–231.

Khvesyk M. A., Doctor of Economic Sciences, Professor,
Academician National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine,
Director of the Institute,
Institute of Environmental Economics and Sustainable Development
at the National Academy of Sciences of Ukraine
Kyiv, Ukraine

Shubalyi A. M., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Applied Statistics and Labour Economics,
Lutsk National Technical University
Lutsk, Ukraine

FORMATION MECHANISM OF TRANSFORMATION OF THE SYSTEM OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC RELATIONS IN THE FORESTRY SECTOR

Nowadays European forestry sector already has many the characteristics of the environmental industry and can play an important role in forming environmental economics, and even be as an example in this area, particularly thankfully to the development of sustainable structures of production and consumption, eco-construction, creating «green» jobs in the sector of renewable energy. The challenge consists in using the existing potential in this area, making a strong emphasis on the environmental characteristics of the forest sector.

In recent years at the political level has been paid more attention to forests and their management. Most European countries provide active and targeted policy in areas related to forests. Currently, the main focus has such important questions:

- forests and climate change, the development of adequate measures in the area of adaptation and mitigation of its consequences;
- expanding the use and mobilization of wood resources, especially taking into account the goals in the sphere for renewable energy;
- increasing the level of biodiversity through expansion of environmental protection and improvement of the integrated management system of forests;
- stimulation and expansion of sales of non-timber forest products and ecosystem services related, for example, with protective functions, biodiversity and ensure the integrity of land resources;
- the economic viability of the forest sector and its contribution to rural development and environmental economics [1].

Thus, based on the current development priorities of the Ukraine towards the establishment of European values and institutions with the aim of early implementation of measures on compliance the necessary conditions for obtaining full membership in the EU, can be identify the main organizational and economic principles on which should be done the transformation process of ecological and economic relations in the forestry sector.

Considering the need to build a fundamentally a new management system of transformation processes, its main purpose must be the creation of effective mechanisms, institutions and organizational forms of ecological and economic relations in the forestry sector. Successful realization of this goal will depend largely on justification of basic tasks, priority directions and transformation mechanisms of these relations.

Thus, the transformation of ecologically economic relations in the forestry sector is a prerequisite for implementation selected European direction of reforms with the purpose to further European integration of Ukraine. The main task in the future European market-oriented transformation is to ensure speedy «transition» of the existing system of ecologically economic relations in the forestry sector to target transformed system that would take into account interests of all stakeholders: public authorities, economic entities and local authorities that represent the opinion of local communities.

In order to ensure this transition, in our opinion, it should be formed appropriate transformation mechanism of the system of ecologically economic relations in the forestry

sector, that should combine economic methods and tools; provide the ability of creating new organizationally economic forms of management and also use adopted to specific parts of the forest sector, set of elements of target and functional subsystems.

Important value among the components of the transformation mechanism of the system of ecological and economic relations in the forestry sector has selection of the most effective methods of implementation of economic reforms. Considering set of economic problems in studied areas, we want to offer such set of economic methods:

- demonopolization and transparent competition on the wood market, primarily envisages liquidation of the monopoly state of floristries, that have their own woodworking subsections used for harvested timber for production prime cost without conducting forest auction and establishing priority of needs fulfilling of processing parts of the forestry sector in the domestic market;

- economic stimulation of deep wood processing linked with direct legislation of tax, customs, administrative, financial and credit incentives to create favorable conditions for development of domestic enterprises in wood processing, manufacture of wood products, paper and cardboard, limitation of commodity exports and imports of finished products;

- transition to the new organizational forms of integration of business organizations: in forestry based on state enterprises more promising due to opportunity to attract additional investment, creating corporate structures with preserving a controlling stake under state control, and at the regional level – creation of cluster structures based on involvement to cooperation of all interested economic entities;

- empowerment of local communities and their executive bodies, empower of local authorities to coordinate and control the processes of reforestation, forest logging, calculation and tax payment for the special forest use, the allocation of land for afforestation, formation of local funds for forestry development, restriction of resources exports, regulation of entities' activities of small forestry business [2].

In terms of existing external and internal threats to the stability of the national economy, the main focus in the implementation of systemic transformation, towards further European integration of Ukraine, should focus on changing the system of financial relations in the forestry sector on the basis of budgetary savings and self-sufficiency, substantiating of the new mechanism of economic stimulation of deep ecosafety wood processing and innovation investment mechanism to ensure ecologically economic activities of its subjects.

References:

1. Доклад «Состояние лесов в Европе, 2011 год»: резюме для директивных органов: Европейская экономическая комиссия, Продовольственная и сельскохозяйственная организация, Анталья, 10–14 октяб. 2011 г. – Анталья, 2011. – 13 с.
2. Шубалий О.М. Трансформаційні процеси у лісовому секторі: інституціональні передумови та механізми реалізації: [монографія] / О.М. Шубалий. – Луцьк: Терен, 2015. – 456 с.

Руденко О. М., аспірант,

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Упровадження у виробництво інноваційної продукції та процесів набуває важливого значення в період постійних змін, які супроводжують розвиток сучасної економічної системи. Особливо це стосується підприємств галузі інформаційних технологій та побутової мікроелектронної техніки, для яких успішна інноваційна діяльність є не просто конкурентною перевагою, а – стратегічним завданням.

Ю. Левченко зазначає, що ефективність реалізації інноваційної діяльності залежить від її якісної організації, яка у свою чергу повинна бути оптимально спланована на основі попередньої та поточної оцінки. Тому для її аналізу необхідно використовувати показники ефективності інноваційної діяльності, які вітчизняні економісти пропонують класифікувати за такими критеріями:

- параметри наукомісткості виробництва, які включають фактичні витрати на проведення НДДКР, співвідношення витрат на такі дослідження з обсягами продажів продукції підприємства, середньорічне зростання витрат на науково-технічні розробки, відношення загальної чисельності наукових та інженерних кадрів, зайнятих розробкою й впровадженням інновацій, до загальної чисельності зайнятих на підприємстві;

- параметри конкурентоздатності виробництва, які можуть включати показники якості продукції, ціни та вартості продукції, характеристики каналів збуту, структуру й частку ринку, диференціацію та диверсифікованість продукції, рівень сервісного обслуговування;

- параметри експорتابельності продукції, які відображають частку виробів, що знаходять збут за кордоном, частку продукції, частку ринку окремих країн або регіонів, що належать цьому підприємству; співвідношення цін реалізації та світових цін на аналогічну продукцію;

- параметри відновлення продукції, представлені показниками коефіцієнта відновлення продукції (відношення нової продукції до всього обсягу виробництва), яка раніше не випускалася підприємствами України або світу;

- параметри техніко-економічного рівня продукції, які є специфічними для різних видів продукції, але можуть бути порівнянні між окремими підприємствами країни або з аналогічними іноземними виробами [1, с. 118].

На основі вищенаведених критеріїв виділяють наступні основні показники ефективності інноваційної діяльності [1, с. 119-120; 2, с. 104].

Рентабельність інноваційної діяльності показує, який прибуток підприємство отримує з однієї вкладеної гривні в інновації та розраховується за такою формулою:

$$R_{\text{ІД}} = \frac{\Pi_{\text{ІД}}}{V_{\text{ІД}}} \times 100, \quad (1)$$

де $\Pi_{\text{ІД}}$ – прибуток від інноваційної діяльності;

$V_{\text{ІД}}$ – витрати на інноваційну діяльність.

Частка прибутку від інноваційної діяльності показує, яку частину від чистого прибутку підприємства становить прибуток отриманий від реалізації інноваційної продукції, процесів, послуг [формула (2.2)].

$$\Pi_{ni} = \frac{\Pi_{\text{п}}}{\Pi}, \quad (2)$$

де $\Pi_{\text{п}}$ – прибуток від реалізації інноваційної продукції, процесів, послуг;
 Π – чистий прибуток підприємства.

Частка витрат на інноваційну діяльність показує, скільки коштів від загальної суми витрачається на розвиток нових продуктів.

Для цілей зростання всього підприємства цей показник повинен плануватися на достатньому рівні й відповідати структурі інноваційного портфелю, встановлюючи необхідне співвідношення між різними напрямками інвестицій [формула (2.3)].

$$C_{\text{ін}} = \frac{\sum_{i=1}^T B_i^{\text{H}}}{\sum_{i=1}^T B_i^{\text{З}}}, \quad (3)$$

де B^{H} – витрати на інноваційну діяльність підприємства;

$B^{\text{З}}$ – загальні витрати підприємства.

Інноваційний прибуток на одного працівника є своєрідним критерієм продуктивності праці людей, які займаються інноваційною діяльністю. Цей показник також дає уяву про ефективність розміщення додаткових ресурсів:

$$\Pi_{1n} = \frac{\Pi_{\text{д}}}{\sum_{i=1}^T \text{Ч}_{\text{пвп}}^{\text{ін}}}, \quad (4)$$

де $\Pi_{\text{д}}$ – прибуток від інноваційної діяльності;

$\text{Ч}_{\text{пвп}}^{\text{ін}}$ – загальне число працівників, повністю зайнятих інноваційною діяльністю.

Частка витрат на персонал, що займається інноваційною діяльністю, показує скільки припадає витрат на персонал, що займається інноваційною діяльністю та розраховується за наступною формулою:

$$C_{\text{впд}} = \frac{\Phi_{\text{Зпд}}}{\Phi_{\text{Зп}}}, \quad (5)$$

де $\Phi_{\text{Зпд}}$ – розмір фонду заробітної плати працівників, що займаються інноваційною діяльністю;

$\Phi_{\text{Зп}}$ – розмір фонду заробітної плати.

Коефіцієнт оновлення продукції відображає частку нової продукції у загальному обсязі продажу продукції підприємства. Його можна розраховувати за такою формулою:

$$K_{\text{оп}} = \frac{O_{\text{внп}}}{O_{\text{зоп}}}, \quad (6)$$

де $K_{\text{оп}}$ – коефіцієнт оновлення продукції;

$O_{\text{внп}}$ – кількість видів нової продукції, од.;

$O_{\text{зоп}}$ – загальна кількість товарної продукції, од.

Коефіцієнт освоєння нової продукції дає змогу оцінити здатність підприємства до впровадження інноваційної або підвладної технологічним змінам продукції та розраховується за формулою:

$$K_{\text{онп}} = \frac{B_{\text{рнп}}}{B_{\text{рз}}}, \quad (7)$$

де $B_{\text{рнп}}$ – виручка від реалізації нової або удосконаленої продукції та продукції, виготовленої за допомогою нових або удосконалених технологій, грн;

$B_{\text{рз}}$ – виручка від реалізації всієї продукції підприємства, грн.

Коефіцієнт освоєння нової техніки показує спроможність підприємства до освоєння устаткування новітніх виробничо-технологічних ліній. Визначається співвідношення знову введених за останні три роки в експлуатацію новітніх основних виробничо-технологічних засобів у порівнянні з іншими засобами, включаючи будівлі, споруди, транспорт. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{нт}} = \frac{O_{\text{Зн}}}{O_{\text{З}}}, \quad (8)$$

де $O_{\text{Зн}}$ – вартість нововведених новітніх основних засобів, грн;

$O_{\text{З}}$ – середньорічна вартість виробничих засобів підприємства, грн.

Коефіцієнт оновлення технології відображає частку вартості нових технологій у загальному обсязі вартості технологій, розраховують за формулою:

$$K_{OT} = \frac{N_{HT}}{\sum TP}, \quad (9)$$

де K_{OT} – коефіцієнт оновлення технології;

N_{HT} – кількість впроваджених нових технологічних процесів;

$\sum TP$ – сумарна кількість технологічних процесів.

Отже, інноваційна діяльність є невід’ємною складовою виробничо-господарської діяльності підприємства та вимагає значних інвестиційних, інтелектуальних та інших ресурсів. Тому перед тим як впроваджувати інноваційні продукти та процеси, необхідно визначити ефективність інноваційної діяльності на основі наведених показників.

Література:

1. Левченко Ю.Г. Економіка й організація інноваційної діяльності: Курс лекцій для студ. напрямку 6.030504 «Економіка підприємства» для всіх форм навч. – К.: НУХТ, 2012. – 163 с.
2. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: монографія / М.В. Чорна. – Харків: ХДУХТ, 2012. – 210 с.

Salo I. V., Postgraduate Student,
Odessa National Economic University
Odessa, Ukraine

THE IMPACT OF STATE SOCIAL POLICIES ON REDUCING INEQUALITIES OF SOCIETY

The document «Strategy for sustainable development «Ukraine – 2020» [1], approved by the President of Ukraine of January 12, 2015 No. 5/2015 states that purpose of the Strategy is to introduce European standards of living in Ukraine and establish Ukraine as a leader in the world.

For this purpose onward movements will be carried out in such vectors:

- Vector of development.
- Vector of protection.
- Vector of responsibility.
- Vector of pride.

Vector of development involves promoting sustainable development of the state, implementation of structural reforms and, consequently, increasing living standards. Ukraine has to become a state with strong economy and advanced innovation. For this, it is primarily necessary to restore macroeconomic stability, to ensure sustainable economic growth in an environmentally sustainable way, to create favorable conditions for economic activities and transparent tax system.

According to statutory documents, social protection system in Ukraine includes the following focus areas:

1. The system of family, motherhood and childhood support (birth assistance, assistance on childcare up to 6 years) [2].
2. The system of social assistance in case of social risks and provision of social services [3].
3. The system of social protection of economically disadvantaged populations (families with many children, unemployable citizens) [4].
4. Pension scheme [5].
5. The system of providing free education [6].
6. The system of compulsory medical care guarantee.

Redistribution of benefits is carried out through social protection system and it allows maintaining the living standards of some vulnerable populations. They are, for example,

disadvantaged populations, members of families with many children, families with disabled, unemployed population, unemployable citizens – children, pensioners and students. Coverage of these population groups leads to reduction of poverty in the country.

Countries with the highest ratio of costs for social protection to GDP – France (33.7%), Denmark (33.3%), the Netherlands (31.3%) and Finland (31.2%) – spent on social purposes twice more than three countries with the lowest values of this ratio: Latvia (14.4%), Estonia and Romania (14.8% each). In Ukraine this index in 2013 was 23.7% (in 2014 – 22.2%).

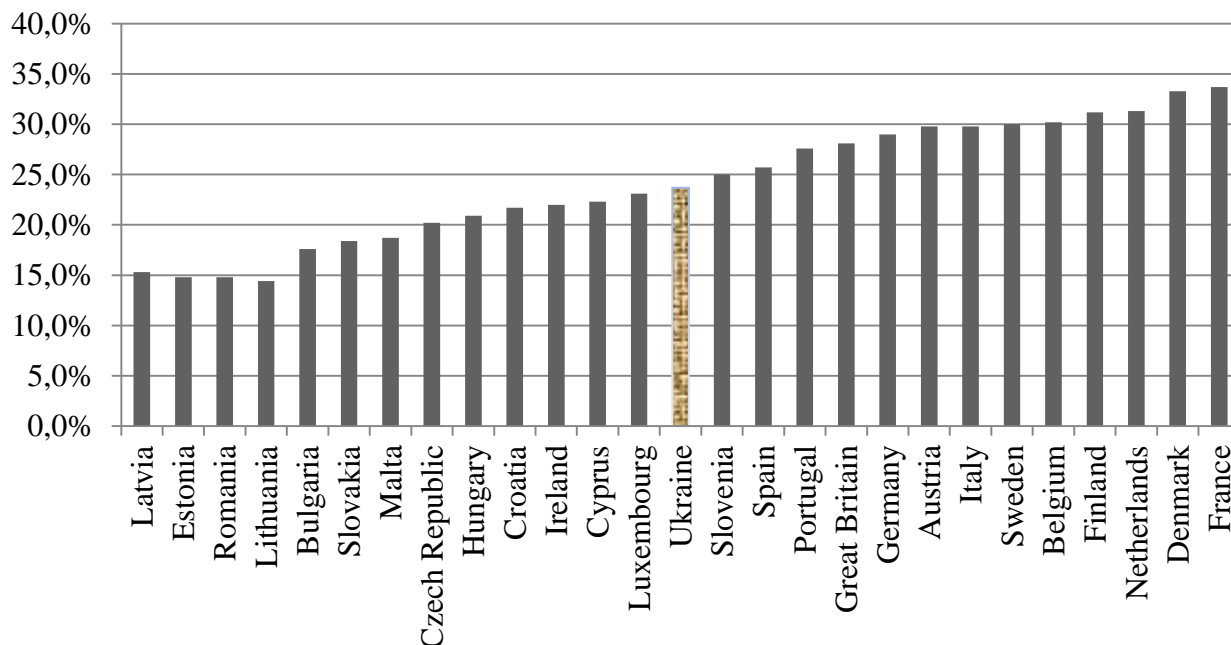


Fig. 1. Costs for social protection in the European Union and Ukraine in 2013, in% to GDP

There is bigger difference between the EU Member States in absolute terms of social costs per capita at purchasing power parity (PPP). Their index in 2013 ranged from 2,201 Euros in Romania to 14,466 Euros in Luxembourg. If social costs in Luxembourg amounted to 1206 Euros per capita per month, in Romania and Bulgaria they were 183 and 193 Euros respectively. As for Ukraine, the costs for social protection per capita in 2013 amounted to 1,542 Euros at PPP, or 129 Euros per month.

Differences between European countries by the level of costs for social protection may only partly be related to different levels of welfare and prices, in addition, reflecting differences in systems of social protection, demographic tendencies, unemployment rates and other social, institutional and economic factors.

The primary amount of social payments is aimed at persons of retirement age and medical care.

Funds allocated to protection due to retirement, are a significant part of costs for social protection in the European Union. The role of this item of expense in 2013 was especially high in Latvia, Italy and Romania, where they equaled 53.2%, 50.7% and 50.1% respectively of total costs for social protection. Among factors which contribute to such level of this type of social assistance – is that the proportion of the population of 65 year-olds and over is high enough (at the beginning of 2014 it amounted to 21.4% of the population of Italy against 18.5% on average in EU-28).

In Ukraine, this item of expense for social protection is the most significant and valuable among all European countries. In 2013, the costs for Advanced age function amounted to 64.0% of all costs for social protection (14.9% of GDP), and in 2014 – 65.5% (14.3% of GDP).

Table 1

Costs for social protection in Ukraine by functions (thous. UAH)

	year 2012	in%	year 2013	in%	year 2014	in%
Disease/health care	60 509 773,7	17,6	64 076 027,4	18,1	55 742 945,8	16,1
Disability	4 527 877,0	1,3	4 015 557,2	1,1	4 170 317,1	1,2
Advanced age	226 011 000,3	65,7	226 791 082,8	64,0	226 572 634,0	65,5
Surviving dependents	2 514 348,3	0,7	2 550 428,7	0,7	2 511 185,8	0,7
Family/children	35 340 490,7	10,3	39 691 901,9	11,2	38 932 434,0	11,2
Unemployment	5 438 379,0	1,6	6 382 967,6	1,8	5 385 406,9	1,6
Housing	7 455 762,9	2,2	6 779 027,7	1,9	6 887 514,9	2,0
Social exclusion	2 095 599,9	0,6	4 050 674,4	1,2	5 942 094,9	1,7
Total costs for social protection	343 893 231,8	100,0	354 337 667,7	100,0	346 144 533,4	100,0

In Ukraine the item of disability protection is one of the smallest. Overall in 2013 only 1.1% of all costs for social protection or 0.3% of GDP was aimed at this item of expense; in 2014 – 1.2% or 0.3% of GDP.

Costs for unemployment problems in Ukraine were small and in 2013 amounted to 1.8% of the total costs for social protection, or 0.4% of GDP. In 2014 there was a slight decrease to 1.6%, which was 0.3% of GDP.

In 2013 and 2014 Ukraine spent 0.7% of total costs for social protection for an item of protection on dependents, which amounted to 0.2% of GDP in both years.

Relatively small funds in the EU are directed at resolving the housing problems. In 2013, the largest costs for housing were recorded in the UK (5.2%), while at the same time in Portugal, Lithuania, Bulgaria, Slovenia and Croatia less than 0.1% of total social costs were allocated for this purpose. Small social costs for housing are customary for Ukraine as well as for the EU. In 2013 and 2014 they amounted to 1.9% and 2.0% respectively of total costs for social protection (0.4% of GDP).

Costs for social exclusion in the EU in 2013 were the smallest item of expense. The Netherlands and Cyprus spent 5.2% and 5.0% respectively for this type of social protection. Most countries were spending on average 2% of the total costs, and Croatia, Hungary, Germany, Italy, Estonia, Spain, Portugal, Ireland and Latvia spent less than 1% of total costs on this type of social protection.

Costs for social exclusion in Ukraine are also one of the least funded items of social protection. However, increased costs for this function are worth noting – if in 2012 they amounted to only 0.6%, then in 2013 costs for social exclusion increased to 1.2% and in 2014 to 1.7% of the total costs for social protection.

References:

1. The Decree of the President of Ukraine «Strategy for sustainable development «Ukraine – 2020» – [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Law of Ukraine On State Assistance to Families with Children – [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2811-12>
3. Law of Ukraine On state social assistance to persons not entitled to a pension and disabilities – [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1727-15>
4. Law of Ukraine On state social assistance to needy families – [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1768-14>
5. Law of Ukraine On Pensions – [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>
6. Law of Ukraine On Education – [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЗАСТОСУВАННЯ НОВІТНІХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ

Найважливішим чинником, який забезпечує ефективне функціонування підприємства на ринку праці, товарів і послуг є здатність і готовність працівників до навчання. Як відомо, досягти високих результатів можна тільки тоді, коли люди володіють певними знаннями, вміннями і цілеспрямованістю, тому в сучасних умовах проблема розвитку людського потенціалу набуває все більшої актуальності. Зазначимо, що всупереч проголошеному курсу держави на модернізацію економіки, яка потребує більш освічених і компетентних кадрів, в Україні обсяги професійного навчання та підвищення кваліфікації залишаються вкрай обмеженими.

Слід зазначити, що конкурентоспроможність національної економіки в умовах посилення міжнародної конкуренції забезпечується передусім за рахунок реалізації інноваційних чинників розвитку, підвищення технологічного рівня капіталу та покращення якості робочої сили. При цьому переваги матимуть саме ті економічні системи, які зможуть ефективно використати свій геостратегічний та ресурсний потенціал, в структурі яких поряд з іншими складовими вагоме значення належить людському фактору [3, с. 49].

Соціально – трудова сфера, у зв'язку з глобалізацією економічних відносин та праці, зазнала чи не найбільшого впливу. Ринок праці є рухливою системою, яка швидко реагує на зовнішні фактори змінами своїх параметрів (попит, пропозиція праці, виникнення нових суб'єктів і утворень, зникнення старих).

За останні роки в Україні, в результаті глобалізаційних процесів, технічних і технологічних змін, відзначається зростання попиту на робочу силу. Поширення інформатизації суспільства, автоматизації виробничих і невиробничих процесів, нових комунікаційних систем, широкого розповсюдження комп'ютерної техніки здійснює суттєвий вплив на форми організації праці.

Через науково-технічний прогрес, зміни засобів виробництва, технології, форм і методів управління змінюється структура праці, відбувається заміна одних форм організації економічної діяльності іншими. Більш ефективним в нових конкретних умовах господарювання є використання результатів розумової (інтелектуальної) праці, що в свою чергу зменшує попит на фізичну некваліфіковану працю. В результаті цих тенденцій змінюються і вимоги до якості трудового потенціалу, в напрямі її підвищення.

Сучасний ринок праці України характеризується виникненням новітніх, нестандартних форм організації праці, не регламентованих чинним трудовим законодавством, серед яких варто відзначити: дистанційну зайнятість (телепрацю); тимчасову та сезонну роботу; позикову працю (лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу); роботу за викликом; зайнятість за умов гнучких форм організації робочого часу; надомну працю тощо.

Варто зауважити, що саме протиріччя між потребами модернізації вітчизняних підприємств і нестачею кадрів професійних, висококваліфікованих працівників, фахівців-представників новітніх видів діяльності (такі сотнями з'являються у світі щорічно), погіршенням якості підготовки – усе це неодмінно накладає негативний відбиток на соціально-трудові відносини, оскільки гальмує реалізацію головних економічних інтересів соціальних партнерів у сфері праці, передусім, заважає отримувати бажаний дохід. Наявні переваги в освіті кадрів Україна швидко

втрачатиме за умов відсутності системи безперервного навчання найманих працівників.

Наслідком такої ситуації стає перетворення України в «постачальника» дешевої робочої сили для країн Європи та інших розвинених держав світу [5].

Застосування новітніх форм організації праці надасть можливість роботодавцям скоротити свої витрати щодо пошуку й утримання персоналу та забезпечити організацію працівниками високої кваліфікації.

Нестандартні, новітні форми зайнятості дозволять також розв'язати кілька важливих проблем трансформації ринку праці, а саме:

- дозволить зменшити витрати на робочу силу через більш низьку заробітну плату та обмежений набір соціальних виплат, оскільки тимчасовим працівникам не сплачується допомога при звільненні, безробітті;

- надасть змогу збільшити (або зберегти) чисельність зайнятих громадян країни, не збільшуючи при цьому числа робочих місць;

- допоможе маневрувати кількістю та якістю робочої сили, виходячи з потреб розвитку виробництва та економічної ситуації, що склалася;

- тимчасове наймання може використовуватися організаціями для відбору постійних працівників з числа найкращих тимчасових працівників [1, с. 20].

Слід зазначити, що сьогодні в Україні поширені різні напрями дистанційної праці, а це створює сприятливі умови для більшості роботодавців активно залучати фрілансерів до участі у забезпеченні фінансово-господарської діяльності вітчизняних та закордонних організацій.

Велика частина українців-фрілансерів працює в сферах, пов'язаних з інформаційними технологіями, дизайном, маркетингом, бізнес-консультуванням тощо (рис. 1).

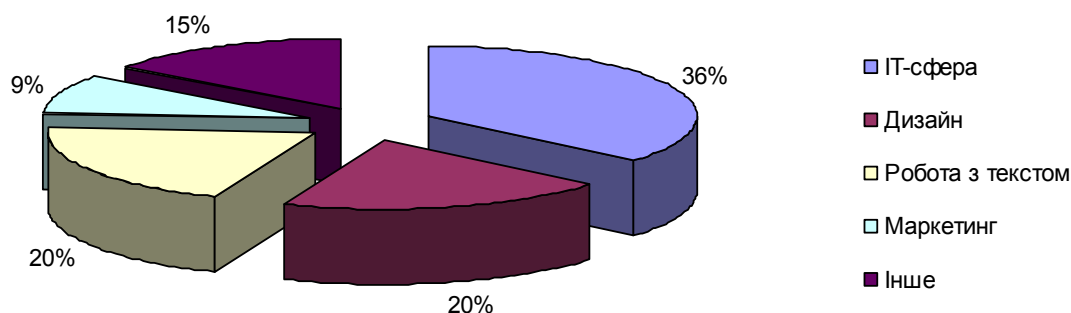


Рис. 1. Кількість фрілансерів у забезпеченні діяльності вітчизняних та зарубіжних організацій [4]

На думку Грішнєвої О.А., умови здійснення фрілансу в Україні не можна назвати сприятливими для професійного розвитку працівників. Наразі все ще не розроблено загальну стратегію розвитку даного виду зайнятості, що здійснюється, по суті, стихійно. Навчальні заклади, хоча й постійно нарощують підготовку спеціалістів у сфері ІТ, однак далеко не завжди забезпечують належну якість навчання (зокрема про це свідчать дані про працевлаштування випускників відповідних напрямів: лише 25% з них працевлаштовуються за спеціальністю, хоча попит на професіоналів у цій сфері постійно високий) [2].

Таким чином, в умовах глобалізації ринку праці, фріланс стає одним з ефективніших засобів боротьби з безробіттям для України, де цей показник є досить високим. Оскільки фрілансери мають істотний ряд переваг у порівнянні із офісним працівниками, до того ж вони мають можливість співпрацювати із замовниками з усього світу та саморозвиватися. Лібералізація умов роботи фрілансерів на світовому ринку дозволила підвищити конкурентоспроможність вітчизняних фрілансерів, збільшення обсягів експорту послуг яких сприяє зростанню надходжень до державного бюджету. Доцільною залишається зміна державної політики стосовно заохочення легального

фрілансу. Це вимагає також вдосконалення нормативно-правових засад регулювання нестандартних форм зайнятості. Особливо зростає роль профспілок, оскільки швидке поширення новітніх форм зайнятості змушує до перегляду основних принципів взаємодопомоги і солідарності, зміни характеру своєї діяльності.

Література:

1. Ємельяненко Л. М. Формування та регулювання новітніх форм зайнятості в Україні / Л.М. Ємельяненко // Український соціум. – 2015. – 1(52) – С. 82-89.
2. Грішнова О.А. Фріланс: нові можливості і проблеми реалізації трудового потенціалу / О.А. Грішнова, О.О. Савченко // Ринок праці та зайнятість населення. – 2016. – № 1. – С. 8-12.
3. Лібанова Е.М. Інформація про виконання інноваційного проекту «Розробка механізму реалізації інноваційних складових людського розвитку» / Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор // Наука та інновації. – 2008. – Т 4. – № 2. – С. 49–50.
4. Статистика по рынку фриланса в регионах Украины (инфографика) – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/news/-/358160/statistika-po-rynku-firlansa-v-regionah-ukrainy-infografika>
5. Черненко С.М. Професійне навчання робітничим професіям: проблеми державного регулювання / С.М. Черненко // Ефективна економіка. – 2012. – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1911>

Шерстюк О. О., студент,
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ЗВІТНІСТЬ ПРО КОРПОРАТИВНУ СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

В роботі було здійснено дослідження корпоративної соціальної відповідальності, актуальність якого обумовлена тим, що діяльність підприємств охоплює не тільки економічну, а і соціальну сферу. Відповідно до цього, існує багато факторів в соціальній сфері життя суспільства, що впливають на імідж та діяльність компанії в цілому. Тому для прийняття адекватних управлінських рішень керівникам необхідно мати інформацію, що відображає діяльність підприємства в соціальній сфері та результати такої діяльності. Крім того, корпоративна соціальна відповідальність бізнесу створює імідж компанії і з точки зору потенційних інвесторів, споживачів продукції, працівників, держави та суспільства, що, дає можливість для залучення нових інвестицій, виходу на нові ринки збуту, тощо і, відповідно, розвитку всієї економіки країни за рахунок розвитку підприємництва. Також обов'язкове формування і публічне висвітлення звітності про КСВ забезпечить розвиток конкуренції між підприємствами в соціальному секторі, отже, сприятиме соціальному розвитку країни. Таким чином, необхідно забезпечити всіх зацікавлених користувачів інформацією про корпоративну соціальну відповідальність компанії. Саме тому формування та публічне висвітлення звітності про КСВ є необхідним для прогресивних компаній.

Метою проведеного дослідження було формування універсального підходу до формування та висвітлення звітності про КСВ.

В процесі дослідження було поставлено і вирішено такі завдання:

- Визначити поняття та мету складання звітності про КСВ.
- Визначити інформацію, що має в ній відобразитись та критерії її оцінки.
- Ідентифікувати основних користувачів такої звітності.

Методологічною основою дослідження є діалектичний метод, що дозволив класифікувати корпоративну соціальну відповідальність, ідентифікувати основних користувачів звітності про КСВ та визначити необхідну для кожного з них

інформацію. Використання загальнонаукових методів, таких як аналіз, синтез та аналогія дало змогу дослідити попередні публікації та роботи, визначити основні проблеми звітності про КСВ та створити універсальні, загальнодоступні підходи до формування та публічного висвітлення звітності про КСВ.

В результаті дослідження було дано визначення і обґрунтовано необхідність формування та публічного висвітлення звітності про КСВ.

Також, було визначено, що у звітності про КСВ має висвітлюватись інформація про: плинність кадрів, програми підготовки фахівців, загальний розвиток працівників, умови праці, соціальні заохочення, премії, якість продукції або послуг, добросовісність у відносинах з контрагентами, дотримання вимог нормативно-правового регулювання та етичних принципів ведення підприємницької діяльності, екологічну політику підприємства, його благодійну діяльність, участь в реалізації соціальних програм, співпрацю з громадськими організаціями, громадами, сплату податків тощо.

Зокрема було запропоновано критерії оцінки висвітленої інформації.

Крім того, було ідентифіковано основних користувачів звітності про КСВ, а саме: потенційні інвестори, власники компанії, споживачі продукції, працівники компанії, інститути суспільства, держава.

Література:

1. Про схвалення Концепції Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні: розпорядження Кабінету міністрів України № 880-р від 17.10.2010 р. / <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/880-2010-p>
2. Олійничук В.М. Суть обліково-аналітичної системи: структура, функції та її вплив на прийняття управлінських рішень / В.М. Олійничук // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2011. – № 30. – С. 116-122.
3. Гузар Б.С. Шляхи посилення інформативності системи фінансової звітності / Б.С. Гузар // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2011. – № 30. – С. 184-187.
4. Кузіна Р.В. Проблемні питання впровадження МСФЗ в Україні / Р.В. Кузіна // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2011. – № 30. – С. 233-236.
5. Амеліна О.В. Креативний облік та маніпулювання фінансовою звітністю / О.В. Амеліна // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 35. – С. 9-12.
6. Кіндрацька Л.М. Звітність у загальній обліковій системі суб'єктів господарювання: розвиток та вдосконалення / Л.М. Кіндрацька // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 35. – С. 175-178.
7. Пантелеев В.П. Використання фінансової звітності підприємства за вимогами податкового кодексу України / В.П. Пантелеев // Вісник науковий журнал Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – 2011. – № 3. – С. 62-68.
8. Озеран А.В. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні / А.В. Озеран // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 35. – С. 236-241.
9. Воськало Н.М. Розкриття інформації щодо власного капіталу у системі звітності підприємства / Н.М. Воськало // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2011. – № 28. – С. 182-187.
10. Колот А.М. корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А.М. Колот // Економіка України. – 2014. – № 3. – С. 70-82.
11. Шигун М.М. та Давидюк Т.В. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних підприємств / М.М. Шигун, Т.В. Давидюк // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 173-178.
12. Simon Zadek / Responsible Competitiveness. Corporate Responsibility Clusters in Action / Simon Zadek, John Sabapathy, Helle Dossing, Tracey Swift – January 2003. – 120 p.
13. Сиваева Т.С. / Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / Т.С. Сиваева. – 2013 г. – С.42.
14. Carroll Archie B. / The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders / Business Horizons, July-August 2011. – 20 p.

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL PECULIARITIES AND WORLD TRENDS

Максименко І. Я., к.е.н.,

Черевко П. Б., студентка,

Запорізький національний технічний університет

м. Запоріжжя, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Мінфіну від 27.04.2000 № 92.

Переоцінкою ОЗ у бухгалтерському обліку називають процедуру, за допомогою якої залишкову вартість конкретного об'єкта ОЗ узгоджують із його справедливою вартістю. Зокрема її регламентують П(С)БО 7 «Основні засоби» та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені наказом Мінфіну України від 30.09.2003 р. № 561.

Переоцінку проводять, якщо залишкова вартість об'єкта ОЗ суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу, згідно з п. 16 П(С)БО 7.

Як правило, за критерій суттєвості приймають величину, що дорівнює 1% чистого прибутку (збитку) підприємства або 10% справедливої вартості активу. Він обов'язково має бути в наказі про облікову політику підприємства.

Зважаючи на п. 16 П(С)БО 7, переоцінку ОЗ проводять на дату балансу. Згідно з п. 3 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», дата балансу – дата, на яку складений баланс підприємства. Зазвичай датою балансу є кінець останнього дня звітного періоду. Відповідно до ч. 1 ст. 13 Закону про бухоблік, звітний період для складання фінзвітності – календарний рік. Проміжна звітність складається щокварталу наростаючим підсумком із початку звітного року в складі балансу та звіту про фінансові результати. Баланс підприємства складається станом на кінець останнього дня кварталу (року). Та це не означає, що до переоцінки доведеться вдаватися так часто.

Проводити переоцінку ОЗ для цілей бухобліку може тільки професійний оцінювач. Важливий плюс переоцінки – вона відображає справжню вартість активів підприємства. До того ж, передпродажна уцінка об'єктів ОЗ може зменшити ПДВ – навантаження.

Залежно від того, в який бік величина залишкової вартості об'єкта ОЗ відрізняється від його справедливої вартості, підприємство може проводити або дооцінку, або уцінку первісної вартості об'єкта ОЗ і суми нарахованого зносу. Так, якщо справедлива вартість більша за залишкову, проводиться дооцінка ОЗ, а якщо менша – уцінка.

У бухгалтерському обліку не переоцінюються:

– МНМА та бібліотечні фонди, амортизація яких нараховується методом 50% на 50% або 100% при введенні в експлуатацію;

– інвестиційна нерухомість, що обліковується за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності і вигод від її.

Переоцінену первісну вартість і суму зносу ОЗ визначають множенням первісної вартості та зносу об'єкта ОЗ на індекс.

Дооцінки та уцінки можуть чергуватися, тобто один об'єкт може бути спочатку дооцінено, а через деякий час знижено у ціні й навпаки.

Таблиця 1

Облік результатів переоцінки

Уцінка	Дооцінка
Сума першої уцінки відображається у складі витрат поточного періоду Дт 975 – Кт 10: на суму уцінки залишкової вартості об'єкта; Дт 131 – Кт 10: на суму уцінки зносу об'єкта	Сума першої дооцінки збільшує капітал у дооцінках Дт 10 – Кт 411: на суму дооцінки залишкової вартості об'єкта; Дт 10 – Кт 131: на суму дооцінки зносу об'єкта
У такому ж порядку відображаються результати всіх наступних дооцінок/уцінок, проведених «в одному напрямі» (тобто при дооцінці вже раніше дооцінених об'єктів або при уцінці вже раніше уцінених об'єктів).	
Уцінка раніше до оцінених основних засобів	Дооцінка раніше до оцінених основних засобів
Перевищення суми попередніх дооцінок об'єкта над сумою попередніх уцінок. Сума чергової (останньої) уцінки в межах перевищення спрямовується на зменшення капіталу в дооцінках. Різницю включають до витрат звітного періоду Дт 411 – Кт 10: на суму уцінки залишкової вартості (у межах суми попередніх дооцінок); Дт 975 – Кт 10: на суму перевищення уцінки залишкової вартості об'єкта над попередніми дооцінками цього об'єкта; Дт 131 – Кт 10: на суму уцінки зносу об'єкта	Перевищення суми попередніх уцінок об'єкта над сумою попередніх дооцінок. Сума чергової (останньої) дооцінки в межах перевищення включається до складу доходів звітного періоду. Різниця спрямовується на збільшення капіталу в дооцінках Дт 10 – Кт 746: на суму дооцінки залишкової вартості (у межах попередніх уцінок, що були включені до складу витрат); Дт 10 – Кт 411: на суму перевищення дооцінки залишкової вартості над сумою попередніх уцінок, що були включені до складу витрат; Дт 10 – Кт 131: на суму дооцінки зносу об'єкта
Перевищення сум попередніх дооцінок об'єкта ОЗ над сумою попередніх уцінок включається до складу нерозподіленого прибутку проводкою Дт 411 – Кт 441: - або щомісячно (щокварталу, раз на рік) у сумі, пропорційній нарахуванню амортизації; - або при вибутті раніше переоціненого об'єкта ОЗ. Періодичність підприємство визначає в наказі про облікову політику	

Фінансовий результат до оподаткування на суму дооцінок не збільшується у випадку, якщо у попередніх звітних періодах уцінка не проводилась.

Амортизації переоцінених основних засобів, відповідно до ст. 138 ПКУ не містить вимог щодо додаткових коригувань, які призведуть до перегляду та зменшення нарахованої амортизації, у зв'язку з тим, що вартість основних засобів перецінилась.

Дооцінка основних засобів може включатися до вартості основних засобів та амортизуватися для цілей податкового обліку.

Тобто, головну мету ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності й рух грошових коштів підприємства можливо досягти, зокрема, завдяки переоцінці,

щонайменше, у частині надання користувачам достовірної інформації про реальну (справедливу) вартість таких активів, як основні засоби.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (із змінами та доповненнями).
2. Наказ Міністерства Фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».
3. Наказ Міністерства Фінансів України від 30 вересня 2003 р. № 561 «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів».
4. Лист Державної фіскальної служби України від 23.06.2016 № 13807/6/99-99-15-02-02-15 «Щодо оподаткування податком на прибуток».

Макурін А. А., асистент,
*Національний гірничий університет
м. Дніпро, Україна*

ПРИРОДООХОРОННИЙ ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВУГЛЕВИДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

На вуглевидобувних підприємствах при проведенні ремонту виробничих основних засобів природоохоронного призначення, необхідно визначитися з об'ємом витрат. Відповідно до закону України «Про охорону навколишнього природного середовища», усі підприємства, які при здійсненні своєї звичайної діяльності, впливають на навколишнє середовище повинні сплачувати кошти на відновлення навколишнього середовища та проводити ремонт виробничих основних засобів природоохоронного призначення. В свою чергу, підприємства вуглевидобувної промисловості, які при видобутку корисних копалин, також впливають на навколишнє середовище, зобов'язані сплачувати кошти на відновлення навколишнього середовища та здійснювати відповідні заходи щодо проведення природоохоронної діяльності. Направлену на відновлення не тільки навколишнього середовища, а й виробничих основних засобів природоохоронного призначення [1].

Відсутність сегмента природоохоронного обліку в вітчизняному бухгалтерському обліку не дає можливості відобразити на рахунках бухгалтерського обліку інформацію, щодо витрат на виробничі основні засоби природоохоронного призначення. Як в українському так і європейському обліках не існує спеціального стандарту або документа який би регулював облік витрат на виробничі основні засоби природоохоронного призначення та проведення природоохоронної діяльності в цілому. З розробкою нових екологічних стандартів та тлумаченням виробничих основних засобів природоохоронного призначення, підходи бухгалтерського обліку повинні об'єднати у собі процес ідентифікації, виміру і комунікації природоохоронної інформації. Це дозволить внутрішнім користувачам приймати управлінські рішення, які б гарантували запобігання екологічним ризикам; зовнішнім користувачам – отримати інформацію про діяльність підприємства у природоохоронній сфері.

Пропонується ввести наступний субрахунок другого порядку 110 для відображення стану та ефективності використання виробничих основних засобів природоохоронного призначення та зробити класифікацію таких активів за функціональним призначенням. Виділити основні виробничі засоби такі як, «виробничі основні засоби природоохоронного призначення», вести аналітичний облік на аналітичному рахунку 110.1.

Виробничі основні засоби природоохоронного призначення складаються з великої кількості обладнання та агрегатів, які виготовлені з різних за міцністю матеріалів,

виконують різні технологічні функції, мають неоднакове експлуатаційне навантаження і внаслідок цього спрацьовуються нерівномірно. На підприємствах для проведення ремонту існують ремонтно-механічні цехи чи майстерні. Щорічно в середньому кожна одиниця обладнання підлягає ремонту. Ремонтне виробництво займає важливе місце у складі допоміжних виробництв, має свої особливості та технологію. Від своєчасності та якості проведення ремонтних робіт залежить циклічність видобутку гірничої маси, її собівартість та якість, що в подальшому впливає на ефективність використання виробничих основних засобів природоохоронного призначення [2].

При визначенні технічного стану об'єкта необхідно звернутися до прямих і непрямих діагностичних параметрів. До прямих параметрів слід віднести моральний та фізичний знос, зазори у з'єднанні. До непрямих параметрів слід віднести шуми при роботі об'єкта, вібрацію, температуру та частоту проведення поточного ремонту [3]. Виходячи з цього необхідно зробити відповідний запис, стан «задовільний» або «не задовільний». У графі час роботи необхідно вказати фактичний час роботи обладнання та звірити цей показник з плановим часом роботи, який можна знайти в інструкції по використанню обладнання. Якщо фактичний час роботи обладнання більше ніж плановий, необхідно провести детальний огляд, а якщо менше, необхідно стежити за фактичним часом роботи обладнання.

Так у дисертації Кириченко В.В. приведена мета кожного з ремонтів, які здійснюють допоміжні виробництва. Вона виділяє наступні види ремонту поточний, середній, капітальний. Ми погоджуємось з цією класифікацією ремонтів та тлумаченнями цих видів ремонтів. На наш погляд, в залежності від виду ремонту слід виділяти наступні статті витрат, які наведено на рис. 1.1.

Проведення поточного ремонту у бухгалтерському обліку характеризується не включенням до вартості основного засобу витрат на ремонт, ці витрати відносять на витрати періоду. Потреба у проведенні ремонту прямо пропорційна ступеню зносу обладнання.

На нашу думку, якщо основні засоби у вуглевидобувній галузі характеризуються високим рівнем не тільки фізичного, а й морального зносу, постає питання доцільності проведення капітального ремонту [4]. Капітальний ремонт збільшує первісну вартість основних засобів. Дедалі частіше спостерігається тенденція після капітального ремонту та експлуатації виробничих основних засобів природоохоронного призначення, потреба проведення поточного ремонту.

Виходячи з ремонтного ліміту, який встановлюється, згідно п.146.11 ст. Податкового кодексу на межі 10% від сукупної балансової вартості основних засобів. Суми понад 10% відносяться до збільшення первісної вартості об'єкта, який ремонтується та підлягають подальшій амортизації. Виходить, якщо сума відповідає ліміту, то її відносять до складу витрат без розподілу на групи основних засобів, а якщо більше встановленого ремонтного ліміту, то збільшують балансову вартість відповідних груп основних засобів.

На нашу думку, якщо ступінь зносу основного засобу становить більше 65%, то не існує ніякої економічної доцільності проведення капітального ремонту. Оскільки обладнання вже виробило більшість свого ресурсу. В свою чергу, збільшення ремонтного ліміту до 30% дасть можливість проводити поточний ремонт більш якісно. Проводити поточний ремонт потрібно не за графіком, а за потребою, огляд обладнання потрібно проводити частіше. Це позитивно відобразиться на функціонуванні обладнання та дасть змогу оновити виробничі основні засоби природоохоронного призначення на підприємстві за рахунок заміни зношеного обладнання. В свою чергу, проведення капітального ремонту характеризується заміною зношених деталей, оновленням діючих механізмів, що й призводить до збільшення первісної вартості основного засобу на суму ремонту. Пропонується ввести додатковий рахунок 86 витрат на виробничі основні засоби природоохоронного призначення. Це надасть можливість формувати звіти, щодо сум

витрат направлених на підтримку основних засобів та спростить проведення внутрішнього аудиту з основних засобів на підприємстві.



Рис. 1.1. Залежність статей калькуляції витрат на ремонт основних засобів природоохоронного призначення від виду ремонту

Література:

1. Петрук О.М. Принципи бухгалтерського обліку і аудиту витрат підприємств вуглевидобувної промисловості у країнах Європи / Петрук О.М., Макурін А.А. // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 97. – Дніпропетровськ: ПДАБА. 2015. – 255 с. – С. 222-232.
2. Круш П.В. Капітал та основні засоби підприємства: навч. посіб. для вузів / П.В. Круш, В.І. Подвігіна, О.В. Клименко. – К.: Центр навч. літ., 2005.
3. Касьянова В. О. Амортизація основних засобів: методи нарахування та організація обліку / Касьянова В. О. // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2. – С. 117-122. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2013_2_21
4. Методика обліку і контролю витрат на ремонт основних засобів (на прикладі промислових підприємств Вінницької області) 2004 года. автореф. дис. .. канд. екон. наук: 08.06.04 / В.В. Кириченко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 21 с. – укр.

Бутенко В. В., к.е.н., доцент,
Водяник Д. В., студент,
Нагорний В. С., студент,
Одеський Національний Університет імені І.І.Мечникова
м. Одеса, Україна

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

На сьогоднішній день становлення і розвиток малого підприємництва в Україні вважається одним з головних напрямків, що може допомогти вирішити проблеми виходу із кризової ситуації та інші довгострокові питання розвитку ринкових відносин. Але розвитку малого підприємництва заважають цілий ряд економічних та організаційних перешкод, де особливу роль відіграє механізм його оподаткування. З метою реалізації державної політики щодо розвитку та підтримки малого бізнесу було прийнято Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності», яким запроваджено справляння єдиного податку суб'єктами підприємництва [1]. В даний момент часу, є актуальною тема дослідження розвитку спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності підприємництва в Україні у контексті Єдиного податку.

Питанням регулювання та функціонування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності присвячені праці таких вітчизняних учених: З. Варналія, О. Десятнюк, О. Данілова, Ю. Іванова, О. Квасовського, А. Кізими, А. Крисоватого, Д. Серебрянського, В. Сідляр, В. Федосова. Однак, незважаючи на численні наукові праці дане питання, потребує дослідження у контексті досвіду зарубіжних країн.

Метою статті є дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду функціонування спрощених систем оподаткування.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності являє собою особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 Податкового Кодексу, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених Главою 1 Розділу XIV «Спеціальні податкові режими», з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Основна мета створення і введення даного режиму – надання допомоги окремим категоріям платників податків, в більшій мірі малим підприємцям, так як саме вони в значній мірі сприяють зростанню внутрішнього валового продукту, підвищення рівня життя населення та вирівнювання економічної ситуації в країні. Тому розвиток малого бізнесу в Україні як і в інших розвинених країнах світу є одним із найважливіших завдань, що стоять перед економікою країни.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності, представлена єдиним податком в Україні, пройшла тривалий період становлення та розвитку своїм початком з 1998 року [1] та продовження у 2016 році [2].

Україна вже декілька років живе за Податковим Кодексом, який ввів зміни у всі без винятку податки. В грудні 2015 р. внесені кардинальні зміни у спрощену систему оподаткування. Зміни вступили в силу з 1 січня 2016 року. Нововведення полягали в тому, що суб'єктів спрощеної системи оподаткування оптимізували з 6-ти до 4-х груп. Фізичних осіб-підприємців в залежності від специфіки діяльності, розподілили по 3 групам, для юридичних осіб залишили 3 групу та 4 групу для юридичних осіб – с/г товаровиробників. На даний час податковим законодавством України визначено, що підприємці на єдиному податку можуть вибрати одну з чотирьох дозволених груп, які коротко охарактеризовані нижче в табл. 1.

Зазначимо, що у Європейському Союзі (ЄС) відсутні аналоги вітчизняної спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, при цьому преференції для малого та середнього бізнесу існують, але вони функціонують у межах загальної

системи оподаткування (табл. 2). Значно кориснішим може стати досвід держав, які мали з Україною спільні початкові умови та спільне минуле.

Таблиця 1

Основні показники єдиного податку

Група	Статус	Ставка	Види діяльності	Дохід	Найм. роб.	Звітний період
1 група	Фіз. особи-підприємці	10%	Роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або надання побутових послуг населенню	до 300 тис. грн.	0	щорічно
2 група		20%	1) виробництво та/або продаж товарів; 2) надання послуг (в тому числі побутових) єдиноподатникам і/або населенню та ін. визначене Под. кодексом України	до 1,5 млн.грн.	До 10	щорічно
3 група		Юр. Особи	3% від доходу для платників ПДВ 5% від доходу для неплатників ПДВ	Будь-які види діяльності, крім заборонених єдиним податком	до 5 млн.грн.	необмежено
4 група	Юр. особи – с/г товаровиробники	В залежності від площі і типу земельних ділянок	1) виробництво сільгосппродукції та/або розведення, вирощування та вилов риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах); 2) переробка с/г продукції та/або риби на власних або орендованих потужностях, 3) здійснення операцій з поставки сільгосппродукції і/або риби.	необмежено	необмежено	щоквартально

Джерело: [2]

Таблиця 2

Ставки корпоративного та альтернативного податку деяких країн ЄС у 2016

Альтернативний податок	Ставка корпор. податку	Країна член ЄС
1750€ (ТОВ)/350 0€ (АТ)	25%	Австрія
-	33,99%	Бельгія
-	10%	Болгарія
-	20%	Велика Британія
-	15%	Литва
3000 € (500 €)	29,22%	Люксембург
-	29,65%	Німеччина
-	19%	Польща
-	21%	Португалія
-	16%	Румунія
480 € – 2880 €	22%	Словаччина
-	17%	Словенія
37%	10% / 19%	Угорщина
-	20%	Фінляндія
-	33,33%	Франція
-	22%	Швеція

Джерело: [3; 4]

У свою чергу, аналоги вітчизняної спрощеної системи оподаткування (ССО), обліку та звітності характерні для країн Співдружності Незалежних Держав (СНД) (табл. 3). При цьому, для порівняння, ставка корпоративного податку (загальна система оподаткування, представлена податком на прибуток підприємств) в Україні знаходиться практично на тому ж рівні, що і в країнах СНД, та ставка індивідуального прибуткового податку (загальна система оподаткування, представлена податком на доходи фізичних осіб) в Україні дещо вища порівняно з більшістю досліджуваних країн СНД.

Таблиця 3

Загальна та альтернативні системи оподаткування в Україні та окремих країнах СНД у 2016 році

Країна	Ставка корпоративного податку	Ставка індивідуального прибуткового податку	Альтернативні системи оподаткування
Україна	18%	18%	ССО, обліку та звітності (Єдиний податок)
Азербайджан	20%	14% / 25% (max)	Спрощений податок
Білорусь	18%	13%	Податок при ССО; Єд. под. для виробників с/г продукції
Казахстан	20%	10%	Спеціальний податковий режим
Киргизстан	10%	10%	ССО на основі єдиного податку
Росія	20%	13%	ССО; Єдиний с/г податок

Джерело: [2; 5]

Таким чином, досвід економічно розвинених країн свідчить, що застосування альтернативних режимів оподаткування з метою стимулювання розвитку малого бізнесу є ефективним на початкових етапах трансформації економіки держави при радикальній зміні системи організації національної економіки, саме на цьому етапі і знаходиться Україна. Тому, можна сказати, що впровадження та адаптація прогресивного зарубіжного досвіду функціонування спрощених систем оподаткування у вітчизняну практику призведе до підвищення ефективності спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в Україні. При цьому слід забезпечити стабільність нормативно-правової бази оподаткування суб'єктів малого підприємництва та удосконалити процес адміністрування єдиного податку.

Література:

1. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998 № 727/98 (втратив чинність) [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/727/98>
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 № 909-VIII. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/909-19>
3. Tax Guides and Highlights [Електронний ресурс] / Deloitte. – Режим доступу: <https://dits.deloitte.com/#TaxGuides>
4. Corporate Tax Rates Table [Електронний ресурс] // KPMG. – Режим доступу: http://www.kpmg.com/GLOBAL/EN/SERVICES/TAX/TAXTOOLSAND_RESOURCES/Pages/corporatetaxratestable.aspx

5. Амбрик Л. П. Вітчизняний та зарубіжний досвід функціонування спрощених систем оподаткування // Інвестиції: практика та досвід – Україна, Київ: Вид-во «ДКС Центр», 2015 – № 15. – С. 28–33.

Піхняк Т. А., к.е.н., доцент кафедри,
Лиситчук В. О., студентка,

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
м. Хмельницький, Україна*

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА П(С)БО 15 «ДОХІД» ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ, ЗВІТНОСТІ

За останні десять років відбулися значні зміни для економіки України та загалом для наближення діяльності українських підприємств до міжнародних ринків збуту, що спонукало до переходу обліку на міжнародні стандарти, зокрема гармонізації та досягнення повної відповідності міжнародним стандартам обліку [1]. Нажаль, на даний час зроблено лише малий крок у порівнянні, що ще потрібно зробити за для того, щоб національні стандарти бухгалтерського обліку відповідали повністю міжнародним стандартам обліку та стандартам фінансової звітності.

Тому П(С)БО мало б відповідати міжнародним стандартам, але до української нормативної бази не було включено повний зміст статей та не в повній мірі відображено переклад міжнародних стандартів обліку та звітності, тому через це відбувається не відповідність та втрачання прозорості, щодо складання фінансових звітів за міжнародними та національними стандартами.

Проте щодо обліку доходів за національними стандартами, то вони регламентуються відповідно до П(С)БО 15 «Дохід», а тотожним стандартом міжнародного обліку є нормативний документ 18 «Дохід», але також при обліку доходів у зарубіжних країнах використовують МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу».

Що ж до відповідності МСБО 20, то національного положення бухгалтерського обліку не має, хоча в П(С)БО 15 «Дохід» висвітлюється інформація про облік державних грантів та допомоги, але вона відрізняється від трактування у відповідності до МСБО. За П(С)БО не враховуються суттєві доповнення щодо обліку грантів, а також державні гранти віднесено до цільового фінансування, що не відповідає обліку за МСБО.

Основна відмінність між П(С)БО та МСБО полягає у тому, що національні стандарти бухгалтерського обліку хоча і не суперечать міжнародним стандартам, але були розроблені з багатьма доповненнями та пропусками та не містять дослівного перекладу відповідно до МСБО. Такі зміни та доповнення національного стандарту на даний час є невід'ємною складовою ведення обліку загалом, зміни яких призведуть до перекручення та виправлення всієї фінансової документації та недостовірності в даних фінансових звітів.

Ще однією відмінністю є трактування поняття «дохід» (табл. 1).

Як бачимо, у П(С)БО 15 не має визначення доходу, воно подається у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку не враховується збільшення активу та зменшення зобов'язань, що впливає на методику відображення в обліку господарських операцій, а лише розглядається зростання власного капіталу, але не за участі внесків засновників, так як і у національному стандарті.

Таким чином, за міжнародними стандартами обліку передбачається ведення бухгалтерського обліку доходів тільки тих, які виникають у ході основної діяльності суб'єктів господарювання, в свою чергу облік доходів за національними стандартами

поділяється на облік доходів від операційної діяльності, фінансової, інвестиційної та інші доходи [4]. Тому класифікація видів діяльності за П(С)БО 15 «Дохід» більш широко розглядає умови їх виникнення та віднесення до певної групи, що в свою чергу впливає на формування фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Таблиця 1

**Трактування поняття «дохід»
за національними та міжнародними стандартами обліку**

Поняття	За НП(С)БО 1	За МСБО 18
Дохід	Збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [2].	Валове надходження економічних вигод протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу [3].

Не зважаючи на відмінності між національним стандартом обліку доходів і міжнародним стандартом, спільним є момент визнання доходу та в якій сумі він визнається.

У порівнянні національного стандарту з міжнародним стандартом обліку, ще однією відмінністю є те, що розкриття інформації відповідно за МСБО 18 «Дохід» відбувається таким чином: суб'єкт господарювання повинен розкривати кожен суттєвий для свого підприємства категорію доходу, але за національним стандартом обліку суб'єкти господарювання розкривають всі категорії доходів не зважаючи на їх суттєвість.

Що ж стосується доходів, які виникають в результаті використання активів суб'єкта господарювання іншими сторонами, то дохід обраховується за відсотками, дивідендами, роялті відповідно до П(С)БО 15 та МСБО 18 тоді як (табл. 2): дохід можна достовірно оцінити, імовірно надходження економічних вигод за такою операцією [3].

Таблиця 2

**Визначення доходу за використання активів третіми сторонами
у порівнянні МСБО та П(С)БО**

Поняття	За П(С)БО 15	За МСБО 18
Дивіденди	Визначаються у період прийняття рішення про виплату.	Визначаються коли встановлено право акціонера на отримання виплат.
Відсотки	Визначаються виходячи з бази їх нарахування та терміну користування.	Визначаються із застосуванням методу ефективної ставки відсотка.
Роялті	За принципом нарахування згідно з економічної вигоди угоди.	На основі принципу нарахування виходячи із сутності угоди.

Після оцінки та відображення в обліку доходів настає завершальний етап формування фінансової звітності підприємства. На основі даних бухгалтерського обліку за поточний період складається фінансова звітність. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансова звітність складається з: балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний

дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал, приміток до фінансової звітності [5].

Міжнародні стандарти обліку фінансової звітності не регламентують змісту та форми фінансових звітів, а тільки надають зміст статей, які обов'язково повинні в ньому бути відображені.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» визначається форма та склад статей, підприємства можуть не відображати інформацію у рядках, якщо відсутня інформація, але за умови, що в попередньому році вона також була відсутня [5].

Таким чином, в загальному облік за національними стандартами має багато спільного з міжнародними стандартами обліку, а точніше не суперечить їм. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності позитивно впливають на формування та узагальнення розвитку українських положень та стандартів. Зважаючи на зміни в економіці, які відбуваються на даний час, потрібно постійно вдосконалювати систему обліку та вносити нові тенденції, щоб залишатися на гідному рівні конкуренції з міжнародними підприємствами.

Для виходу України на більш конкурентоспроможний рівень необхідно подолати ряд проблем, які безпосередньо пов'язані з нормативною базою обліку, це безпосередньо переглянути нормативно – правову базу після змін, які відбулися в економіці країни та налагодити єдину цілісну систему для організації обліку за умов переходу на міжнародні стандарти обліку. За рахунок застосування міжнародних стандартів обліку українські підприємства матимуть такі переваги: вільний вихід на зарубіжні ринки збуту, залучення інвесторів для інвестування як у національне виробництво, так і у розвиток спільного виробництва, збільшення рейтингу українських підприємств та довіра до якості виробництва, висвітлення інформації на широкий огляд, що унеможливить прояви махінацій та шахрайства.

Перехід України на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку дозволить зменшити витрати, які понесли підприємства складаючи фінансову звітність вже за міжнародними стандартами для зовнішніх користувачів та своїх закордонних інвесторів.

Література:

1. Слишинська О. В. Доходи та витрати: облік за міжнародними та національними стандартами / Т. Г. Рзаєва, Л. В. Джулій, О. В. Слишинська // Вісник Хмельницького національного університету 2010. – № 5. – С. 246–250.
2. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено Міністерством фінансів України від 07 лютого 2013р. за № 73. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868. (поточна редакція – Редакція від 18.03.2014) – Режим доступу: www.rada.gov.ua
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» – www.minfin.gov.ua/document/237463/25_IAS18_IFRS_2009_GVT.pdf
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999 р. (поточна редакція – Редакція від 25.06.2016): www.rada.gov.ua
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» – www.minfin.gov.ua/document/92418/МСБО_1.pdf
6. Кондрашова Т. Міжнародні та національні стандарти бухгалтерського обліку: порівняльна характеристика / Т. Кондрашова, О. Соболева // Економіка. – К., 2009. – № 4. – С. 16–20.
7. Войнаренко М. П. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: навч. посібник. / М. П. Войнаренко, Н. А. Пономарьова, О. В. Замазій. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 14 грудня 1999 р. за № 860/4153. (поточна редакція – Редакція від 09.08.2013)- Режим доступу: www.rada.gov.ua

ЕКОНОМІЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ВИТРАТ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

В основі усіх економічних наук, до яких належить й бухгалтерський облік, покладено основи економічної теорії. Враховуючи, що критерієм істинного розвитку теорії є практика, було поставлено завдання узагальнення існуючих економічних досліджень витрат, та їх подальше розвинення в бухгалтерському обліку. Аналіз економічної літератури показує, що розроблено щонайменше три економічні концепції визначення витрат виробництва.

Першу концепцію визначення витрат виробництва, за змістом, можна назвати марксистською, оскільки її прихильники (С. В. Мочерний, В. К. Симоненко, В. К. Секретарюк, А. А. Устенко) визначають витрати виробництва як «те, в що обходиться виготовлення товару підприємству» [4, с. 271]. Таке визначення витрат виробництва практично є подібним визначенню К. Маркса, за яким, витрати виробництва товару (або капіталістичні витрати виробництва товару – у повному варіанті) це «та покупна ціна, яку сам капіталіст сплатив для виробництва товару» [3, с. 45].

Прихильники цієї концепції, подібно К. Марксу, до складу витрат виробництва включають витрати за речовинними елементами виробництва, що знаходять відображення у формулі:

$$BB = c + v, \quad (1)$$

де BB – витрати виробництва;

c – вартість спожитих засобів виробництва;

v – вартість відтворення робочої сили.

Серед засобів виробництва виділяють предмети праці і засоби праці. Предмети праці визначають як речовину природи, на яку людина діє у процесі праці, піддаючи її обробці. Засоби праці – це річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці. До витрат виробництва вартість предметів праці включають повністю, а вартість засобів праці включають лише в частині спожитих засобів праці. Отже, за марксистською концепцією у складі витрат виробництва визначають три види витрат:

витрати на предмети праці (у тому числі, на сировину, матеріали, напівфабрикати, паливо, електроенергію тощо);

витрати на засоби праці (у тому числі, на амортизацію машин, устаткування, будівель, споруд, землю);

витрати на оплату робочої сили (у тому числі, на заробітну плату, премії, оплату відпусток, понаднормову працю тощо).

Другий підхід до визначення величини витрат виробництва, який надають американські економісти Campbell R. McConnell та Stanley L. Brue, ґрунтується на понятті *economic resources* (економічних ресурсів), або як їх ще називають, *factors of production* (факторів виробництва), до яких включають (рис. 1):

land (землю) – природні ресурси, які використовують для виробництва товарів і послуг;

capital (капітал) – створені людиною ресурси, що використовують для виробництва товарів і послуг, засоби виробництва;

labor (працю) – фізичні і розумові здібності людей, котрі можна спожити у виробництві товарів і послуг (за виключенням особливої людської здібності – підприємницької здібності).

entrepreneurial ability (підприємницьку здібність) – здібність людини брати на себе не лише ініціативу поєднання ресурсів землі, капіталу і праці у єдиний процес виробництва, але і ризик марного витрачання часу, праці, ділової репутації та вкладених коштів [1, с. 37-38].

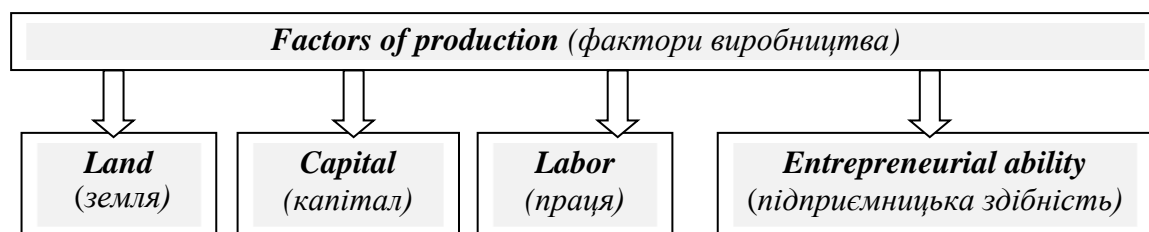


Рис. 1. Фактори виробництва згідно з Economics

За цим підходом, economic costs (економічні витрати) це «платежі, котрі необхідно здійснити, щоб придбати і зберегти у своєму розпорядженні потрібні кількості цих ресурсів» [1, с. 82]. Оплату землі називають rent (рендою), витрати на капітал – interest (процентом), оплату праці – wage (заробітною платою). Мінімальну, або нормальну, винагороду за виконання функцій підприємця називають normal profit (нормальним прибутком). Це пояснюють тим, що якщо певна підприємницька діяльність не забезпечує підприємця цією винагородою, то він переорієнтовується з цього напрямку діяльності до більш привабливого. Отже, до витрат виробництва включають ренду, процент, заробітну плату і нормальний прибуток.

В межах цієї концепції пропонується зовсім інший підхід до оцінки ресурсів, за яким «economic costs (економічні витрати), або opportunity costs (альтернативні витрати), або implicit costs (неявні витрати), будь-якого ресурсу, обраного для виробництва товару, дорівнюють його вартості, або цінності, при найкращому з усіх можливих варіантів використання» [2, с. 45].

З позиції виплат окремої фірми, зарубіжні економісти виокремлюють:

external costs (зовнішні витрати), під якими розуміють платежі фірми за придбання ресурсів зовнішнім постачальникам, котрі не належать до власників даної фірми (такими платежами є витрати фірми на сировину, паливо, енергію, транспортні послуги, оплату праці і т.д.);

internal costs (внутрішні витрати), під якими розуміють грошові надходження від реалізації, від яких відмовляється фірма (власник ресурсів), використовуючи їх для власного виробництва товарів.

До internal costs включають грошові надходження, які могли б бути отримані від ресурсу при найкращому із усіх можливих варіантів його використання. Прикладами internal costs фірми є:

втрачений rental income (рентний дохід) від оренди власних виробничих площ, які використовують у виробництві товару;

втрачений interest income (процентний дохід) від вкладення власних грошових коштів на депозит;

normal profit за виконання підприємницьких функцій.

Звідси, за цією концепцією economic costs включають усі external costs і internal costs (у тому числі у складі останніх normal profit).

Третя концепція визначення витрат виробництва, яка зустрічається у працях деяких економістів [5], ґрунтується на поняттях індивідуальних і суспільних витрат виробництва:

індивідуальними витратами виробництва вважають витрати, які понесло підприємство під час виробництва;

суспільними витратами називають витрати на ліквідацію негативних соціально-економічних наслідків забруднення зовнішнього середовища, які були викликані виробничою діяльністю фірми [5]. Прикладом таких суспільних витрат є витрати, пов'язані із забрудненням зовнішнього середовища. Для зменшення (усунення)

суспільних витрат виробництва пропонується розробити ринковий механізм їх перетворення на індивідуальні витрати, тобто створити так званий ринок прав на викид забруднюючих речовин. Задля цього право власності на забруднення має продаватися і купуватися. Тоді по кожній фірмі буде визначено кількість забруднюючих речовин, яку фірма може викидати у зовнішнє середовище.

Таким чином, за результатами дослідження економічних праць виокремлено три економічні концепції формування витрат, які відрізняються за складом і оцінкою витрат, першу із яких («марксистську») покладено в основу формування витрат у фінансовому обліку, та другу («Економікс», або *implicit costs* / неявних витрат) – використовують в управлінському обліку.

Література:

1. Макконелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю: пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
2. Макконелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю: пер. с англ. 11-го изд. Т. 2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: в 3 т. / К. Маркс; под ред. Ф. Энгельса. – Т. 3: Процесс капиталистического производства. – М.: Политиздат, 1970. – 1084 с.
4. Основы экономической теории: учебник / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко; под ред. С. В. Мочерного. – К.: В-во «Знання», 2000. – 607 с.
5. Современная экономика / Под ред. О.Ю. Мамедова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000 – 669 с.

Старостенко Г. Г., д.е.н., професор,
професор кафедри,
*Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА УМОВ ВИКОРИСТАННЯ МСФЗ

Впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в сферу облікової практики суб'єктів господарювання на даний час є досить поширеним явищем серед світової спільноти. Інтеграція України в світовий економічний простір зумовила запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в систему бухгалтерського обліку. Важливим кроком у цьому напрямку стало прийняття 12 травня 2011 року Верховною Радою України змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1]. Даний нормативний акт уніфікує законодавчу базу під використання МСФЗ в Україні. Таким чином, з 1 січня 2012 згідно з статтею 12-1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», що засвідчує про застосування міжнародних стандартів, згідно з якими публічні акціонерні товариства, банки, страховики, інші установи, які надають фінансові послуги, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартам. Компаніям, які не входять в вище перелічений список, надали можливість самостійно приймати рішення про використання МСФЗ для складання звітності.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) виступають на даний момент ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка

розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики у суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності в цілях забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень.

Останнім часом поява досить великої кількості користувачів, які мають різні інформаційні запити, що зумовило використання системного підходу до формування як облікових так і аналітичних інформації на основі процедури відбору (фільтрації) інформації, регулювання інформаційних потоків, створення специфічної системи обліково-аналітичних показників. Необхідність підвищення цінності та якості одержуваної інформації, виходячи із різноманітних та специфічних запитів користувачів, створює новий поштовх для розвитку управлінського обліку, формування його облікових принципів, а також має позитивний вплив на подальшу інтеграцію з системами аналізу, контролю та бюджетування.

Крім того, МСФЗ якісно впливають на можливості керівництва в області управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами. У суб'єктів, які складають звітність за МСФЗ, значно зростає можливість залучити додаткові джерела капіталу та партнерів по бізнесу, які допоможуть забезпечити економічне зростання і процвітання. У свою чергу суб'єкти, використовуючи МСФЗ, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що слугує додатковим інструментарієм при їх виборі. Переваги підприємств, які виникають в наслідок застосування МСФЗ, представлено в таблиці 1.

Варто зазначити, що складаючи фінансову звітність за міжнародними стандартами вперше, керівники підприємств та бухгалтерські служби можуть зіткнутися з рядом проблем, основними з яких є наступні:

- відсутність кваліфікованих фахівців, які можуть розуміти і застосовувати МСФЗ;
- необхідність у зборі додаткової інформації, яку вимагають МСФЗ;
- виникнення додаткових витрат внаслідок потреби у придбанні нового програмного забезпечення, за допомогою якого складання звітності значно полегшило б роботу персоналу;
- складність окремих стандартів. Найбільш важкі для сприйняття на сьогодні елементи МСФЗ – стандарти, присвячені відображенню у звітності фінансових інструментів, зокрема вкладень у цінні папери, похідних інструментів, дебіторської та кредиторської заборгованості.

Таблиця 1

Переваги зацікавлених користувачів від застосування МСФЗ

Категорії користувачів	Переваги від складання звітності за МСФЗ
Компанії	- підвищення якості інформації для прийняття рішень менеджерами; - надійність інформації та її прозорість, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання; - простота застосування єдиних стандартів звітності в дочірніх компаніях, зареєстрованих у різних країнах; – підвищення конкурентоспроможності;
Інвестори	- краще розуміння ризиків; - підвищення якості інформації для прийняття рішень; - зміцнення довіри до поданої інформації;
Держава	- полегшення доступу до світових ринків капіталу; - сприяння залученню міждержавних інвестицій; - зміцнення українського ринку капіталу.

<p>Національні органи регулювання</p>	<p>- підвищення стандартів розкриття фінансової інформації; - зміцнення нагляду й правозастосування органами регулювання; - підвищення якості інформації для учасників ринку з метою регулювання на основі поданої інформації.</p>
<p>Інші зацікавлені особи</p>	<p>- підвищення довіри й поліпшення економічних перспектив для бухгалтерської і аудиторської професій; - поліпшення звітності за новими аспектами бізнесу.</p>

Трансформація звітності – це процес перетворення фінансової звітності українських підприємств у звітність, що відповідає усім вимогам Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Потреба трансформації обумовлена тим, що Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, хоча суттєво й не протирічать міжнародним стандартам, проте не повністю охоплюють усі вимоги щодо подання та розкриття інформації у фінансовій звітності, передбаченій МСФЗ [2].

При застосуванні паралельного обліку потрібно розуміти, що ведення обліку відразу в декількох моделях одночасно підніме важливу проблему – подвійного введення інформації. Якщо на підприємстві автоматизований бухгалтерський облік, технічно проблема може бути достатньо легко вирішена. Повна конверсія або паралельний облік з точки зору зменшення ймовірності здійснення помилок та часу отримання результату у звітності, постійного інформування користувачів про результати є більш коректною.

Зазначимо, що багато великих вітчизняні компанії вже досить активно використовують МСФЗ в якості основи для управлінського обліку і звітності, тобто в якості бази для прийняття управлінських рішень. Можна сказати, що правила МСФЗ краще відображають економічну суть операцій і тому дійсно більше підходять для управлінської звітності. Аргументами на користь викладеної точки зору такі [3, с. 177]:

- використання механізму дисконтування за вимогами МСФЗ для визначення будь-якого елемента обліку підвищує порівнянність показників звітності, дає змогу для проведення детальнішого інвестиційного й управлінського аналізу, дозволяє керівництву компаній прийняти більш зважені й обґрунтовані рішення;

- застосування методів нарахування амортизації активів, в управлінському обліку є досить гнучким і дають змогу одержувати економічні вигоди від їх використання, можливість зміни методу протягом терміну корисної служби об'єктів, що дозволяється правилами МСФЗ, має позитивний вплив на ефективність використання основних засобів і нематеріальних активів, забезпечує правильність їхньої оцінки в обліку й звітності;

- орендні платежі, а точніше їх суми надходження під час сплати, відповідно до вимог МСФЗ повинні обов'язково бути рівномірно розподілені, що дає гарантію відповідності доходів і витрат за звітні періоди, підвищує обґрунтованість розрахунків та вибір альтернативних варіантів інвестицій в активи.

Під час використання МСФЗ виникають деякі обмеження щодо їх застосування в управлінському обліку. Вони пов'язані з розходженням цілей складання звітності, обсягом і складом інформації. Ці розходження можна мінімізувати шляхом розробки облікової політики, формування бюджетних статей і встановлення форматів внутрішньої звітності.

Отже, значення та важливість застосування положень МСФЗ підприємствами в Україні не викликає ніякого сумніву. Перехід на складання фінансової звітності за МСФЗ є одним із етапів гармонізації вітчизняного обліку з міжнародними

стандартами та сприяє інноваційному розвитку національної економіки та залученню іноземних інвесторів і, як наслідок, реалізації іноземних проектів.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.99 (зі змінами) // Все про бухгалтерський облік.– 2012.– № 8–9. – С. 5–16.
2. Голов С.Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування / С.Ф. Голов // Бухгалтерських облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 7-13.
3. Картузова Т.В. Необхідність переходу України на міжнародні стандарти фінансової звітності / Т.В. Картузова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. № 20.9 – С. 176–180.

Тирінов А. В., к.е.н., старший викладач,
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ПРИЗНАЧЕНА ДЛЯ ПРОДАЖУ ТА ДО ПОГАШЕННЯ: ОБґРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗПОДІЛУ В ОБЛІКУ

Неузгодженість термінів відвантаження продукції, товарів, виконання робіт та надання послуг з термінами компенсації їх вартості як невід’ємна складова сучасних розрахунків вітчизняних товаровиробників обумовлює виникнення дебіторської заборгованості. Накопичення значних обсягів дебіторської заборгованості на балансі підприємства є негативною тенденцією, бо характеризує низьку ефективність його збутової політики, спричиняє відволікання високоліквідних активів із господарського обігу підприємства, обумовлює необхідність пошуку додаткових джерел фінансування поточної діяльності, внаслідок чого зростають фінансові витрати позичальника, тощо. За цих умов, проблематика належного обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства сьогодні постає особливо гостро та потребує вирішення в напрямі підвищення інформативності даних бухгалтерського обліку про стан та рух заборгованості дебіторів підприємства.

В сучасній літературі та на практиці обліку існує розвинена класифікація дебіторської заборгованості, але поза увагою науковців і практиків залишається питання її розподілу за критерієм цільового призначення на дебіторську заборгованість призначену для продажу та погашення. Така класифікація доцільна виходячи із наступного.

За П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», дебіторська заборгованість як контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства внаслідок попереднього відвантаження продукції чи товарів, виконання робіт або надання послуг, є одним із видів фінансових активів суб’єкта господарювання [5]. Фінансові активи за метою використання підприємством-утримувачем поділяються на такі, що не призначені та призначені до подальшого продажу для отримання прибутку від короткотермінових змін їх вартості та/або винагороди посередника.

Враховуючи нестабільність валютних курсів та динамічність інфляційних процесів слід відзначити мінливий характер реальної вартості дебіторської заборгованості у часі. Саме тому з метою недопущення втрачання коштів підприємства та підвищення його ліквідності в процесі управління дебіторською заборгованістю фінансові менеджери мають враховувати альтернативу її продажу. Даний напрям використання дебіторської заборгованості як фінансового інструменту надає можливість

підприємству нівелювати вплив інфляційних процесів на грошовий потік, рефінансувати дебіторську заборгованість та оперативно задовольнити потреби фінансування поточної діяльності підприємства без залучення високовартісного позикового капіталу.

Господарським кодексом України визначено, що правовідносини, де «одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)» [2] належать до сфери факторингу.

У світовій практиці факторингові операції отримали розповсюдження в сфері обслуговування операцій з реалізації продукції починаючи з 60-х років ХХ сторіччя. Сьогодні спостерігається тенденція до щорічного зростання надання факторингових послуг на рівні близько 18%, а обсяги факторингових послуг в країнах ЄС досяг 10% ВВП [1].

На практиці факторингу факторами найчастіше виступають банківські установи, а також спеціалізовані факторингові та інвестиційні компанії. Специфіка їх діяльності в процесі здійснення факторингових операцій передбачає рефінансування заборгованості дебітора у підприємства постачальника на платній основі. Вартість факторингових послуг залежить від розміру фінансування та строку виконання зобов'язань дебіторами і коливається в інтервалі 1-10% суми рефінансування. До вартості факторингу можуть входити: безпосередня вартість фінансування; вартість прийняття банком ризиків (кредитного ризику, ризику ліквідності, процентних ризиків); вартість ведення обслуговування операцій (обробка документів, ведення обліку операцій, інформаційне забезпечення клієнтів щодо платіжної дисципліни дебіторів); вартість адміністрування дебіторської заборгованості тощо [1]. Безпосередня плата фактору встановлюється як відсоток від суми прав грошових вимог, тобто суми дебіторської заборгованості, яка рефінансується фактором.

Отже для правовласника вимог грошового зобов'язання використання факторингу є ефективним інструментом підвищення ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості при відносно невеликих витратах порівно з ризиком зниження реальної вартості заборгованості дебітора та неповернення ним коштів взагалі. У даному зв'язку слід відзначити необхідність деталізації обліку в частині відображення заборгованості дебіторів, призначеної до погашення та для продажу.

Діючими нормативно-інструктивними актами, що регламентують порядок бухгалтерського обліку на підприємствах, визначено необхідність узагальнення інформації про поточну заборгованість дебіторів на рахунках 3 класу плану рахунків у складі синтетичного рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», який має такі субрахунки: 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»; 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»; 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ»; 364 «Розрахунки за гарантійним забезпеченням». За дебетом рахунку 36 відображається вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт та наданих послуг з урахуванням податку на додану вартість, акцизного податку та інших податків та зборів, що підлягають відрахуванню до державного бюджету, включених у вартість реалізації. За кредитом рахунку 36 відображаються суми компенсації вартості відвантаженої продукції, товарів, наданих послуг та виконаних робіт, які отримано підприємством від дебіторів на рахунки в банківських установах, до каси підприємства тощо. Сальдо рахунку 36 відображає залишок непогашеної заборгованості дебіторів підприємства за отримані товари, продукцію, роботи та послуги [3].

Тобто за діючими нормами не призначено спеціального рахунку для відображення дебіторської заборгованості, призначеної для продажу, передбачається, що її вартість підлягає подальшій повній компенсації. Це унеможлиблює виокремлення її сум із загального обсягу дебіторської заборгованості підприємства для цілей економічного аналізу в рамках поточного управління діяльністю компанії.

На вирішення завдання окремого обліку даного виду заборгованості дебіторів представляється доцільним введення додаткового субрахунку синтетичного рахунку 36. В свою чергу, підвищення аналітичності фінансової звітності підприємства в частині розкриття інформації про стан та рух дебіторською заборгованості підприємства вимагає введення до складу оборотних активів Форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» додаткової статті «Дебіторська заборгованість, призначена для продажу» у складі статті 1125 «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги». Це забезпечить можливість окремого аналізу наявності та руху призначеної до погашення та для продажу дебіторської заборгованості підприємства, що особливо актуально в умовах розвитку фінансових ринків, активного зростання попиту на послуги факторингу з боку вітчизняних підприємств в процесі здійснення ними торгівельних операцій. Така деталізація обліку дебіторської заборгованості дозволить підвищити аналітичність бухгалтерської інформації про стан та рух дебіторської заборгованості підприємства та забезпечить підвищення ефективності її контролю і аудиту.

Література:

1. Вартість факторингу. Офіційний сайт ПАТ «Укресімбанк». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eximb.com/ukr/sme/everyday/factoring/cost/>
2. Господарський кодекс України: Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України: № 291 від 30 листопада 1999 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: Наказ Міністерства фінансів України: 87 від 31.03.99. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 13 «Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства фінансів України: № 559 від 30.11.2001. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>
6. Особливості обліку дебіторської заборгованості, сумнівних боргів // Офіційне видання державної фіскальної служби України. – 2013. – № 25. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5654>

Tomilova N. O., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
National Agrarian University
Bila Tserkva, Kyiv region, Ukraine

METHODICAL PROVISION OF THE QUALITY SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCE

The basis of quality management system of agricultural products lies the organizational integration of all management functions, from sales that affect the security and quality. This allows to create the organizational conditions for the uniting the efforts of all staff aimed at increasing the economic and operating indicators of activity of the company.

The system of quality is combination of organizational structures, procedures, processes and of resources needed for the implementation of quality management (Bilyk, 2009). The system of quality in form is a system of documentation in which established general principles of quality, assurance requirements for activity and responsibility of each employee in terms of quality; subject to specified parameters of each process and the

characteristics of each facility; control methods, processing and analysis of quality; training programs in quality.

The system of quality also includes systematic activities in accordance with the established requirements; identify deficiencies and constant search for ways to improve. In the organization is intended primarily to meet domestic needs management organization.

The purpose of quality is the top of the pyramid of planning and establishes business problems, which are caused the senior management and tactics and strategy formed by the leadership of middle managers.

The obligatory condition of functioning of system of quality of agricultural products is regular analysis of methodical receptions. That is the official evaluation for senior management of condition of system quality and its compliance policies in the field of quality and goals.

The basis of the methodology of quality control consists national and international quality standards. In the last years are widely used standards, in which reflecting the international experience of quality control in the company. International Organization for Standardization adopted the international ISO standards (ISO) 9000 series of quality systems in 1987. They have been developed with extensive use of Soviet (Lviv, Saratov, Yaroslavl and other systems of defect-free labor), Japanese and other support systems or quality control. In many countries (Austria, Germany, Finland, France, etc.) ISO 9000 standards adopted as national. According to these standards is formed policy of the enterprise in terms of quality. This system of quality that includes software, improve and control of product quality. Policy quality can be formulated in the form of principle of activity of the enterprise or its long-term goal (Khomovyi, 2010).

The content of this policy are:

- 1) improving the economic state of enterprises;
- 2) expansion or conquest of new markets;
- 3) achieving of technical level of products that exceeds the level of leading enterprises and companies;
- 4) orientation at satisfying requirements of the consumer of certain sectors or certain regions;
- 5) development of products, features which are realized on new principles;
- 6) improving the most important indicators of quality products;
- 7) increasing the warranty period for products;
- 8) development of service.

The main provisions of quality management methods are set out in the works Mishin V.N. (Mishin, 2010), Okrepylova V.V. (Okrepylov, 2008), Ohvozdina V.Y (Ohvozdin, 2012) and others.

In these studies the scientists presented the following classification of quality management methods:

1) The classical methods that were developed during the whole period of establishment of quality management and have retained their relevance today. Their developers considered American scientists E. Deming, K. Ishikawa, T. Taguchi, whose research was aimed at developing methods and development of quality planning and statistical analysis;

2) New methods, formation and development of which occurred in the late XX century and continues now. They have been formulated on the basis of the considered traditional methods. They are distinguished by social orientation and should be used in complex with existing management, technical, organizational methods.

It should be noted that this approach to classification is a fairly conditional since a large number of methods have many similarities in structure and method of application. Through this they cannot be considered separately from each other, but as part of a single methodology for total quality management (TQM).

Along with the listed management methods appropriate to apply statistical methods in quality management system, namely: a controlling sheet; Pareto chart; cause and effect diagram; histogram; scatter diagram; control card; stratification. All of these instruments

can be used both separately for determination of sequence of their application depending on the objectives set for the system, and together – as a system of methods. As a rule, statistical methods are widely used in the quality control in production. The application of statistical methods can reduce the variation of process and thereby reduce the costs associated with the implementation process.

The structure of the of statistical methods of quality management instruments includes quality management, which are used for the analysis of quantitative data that allows manager to orient in decision making on the facts and allows you to analyze data of various kinds, both quantitative and qualitative. It should be noted that these instruments are used, primarily, for converting customer requirements on quality parameters of expected product also accordance specified parameters of quality requirements planning, development, manufacturing and product development.

Applying mentioned methods of quality management of agricultural products will able to use complex tools aimed at the implementation a realistic assessment of production and identification of reserves to reduce its cost. However, you should take into account the international experience of quality control.

References:

1. Bilyk O. V (2009). Ydockonalennya konkurentnogo seredovyshcha v zovnishoekonomachniu diyalnosti pidpruemstv APK [The improvement of competitive environment in foreign economic activity of agricultural enterprises]. *Ekonomichnij prostir: Collection of scientific works.* (Vols. 27), (pp. 153-161). Dnipropetrovsk [in Ukrainian].
2. Khomovyi S. M. (2010). Vznachennya ta ocinka yakosti ypravlinskoj informacii [Determination and assessment of the quality of management information]. S. M. Khomovyi, I. V. Melnichenko, *Ekonomika APK* (Vols 12), (pp. 131-134). Kiev [in Ukrainian].
3. Mishin V. N (2010). Ypravlenie kachestvom [Quality management]. Moscow: YUNITI-DANA [in Russian].
4. Okrepylov V. V. (2008). Ypravlenie kachestvom [Quality management]. Moscow: Ekonomika [in Russian].
5. Ohvozdin V. Y (2012). Ypravlenie kachestvom. Osnovi teorii i praktiki [Quality management: foundations of the theory and practice]. Moscow: Delo i service [in Russian].

Khomovyi S. M., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
National Agrarian University
Bila Tserkva, Kyiv region, Ukraine

Khomovij M. M., Candidate of Agricultural Sciences,
Associate Professor,
Podillian State Agrarian and Engineering University
Kamyanets-Podilskyi, Khmelnytsky region, Ukraine

QUALITY OF PRODUCT OF WORKERS OF BOOK-KEEPING AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

One of aspects of development of accounting is combination of accounting and philosophical categories, in particular such category as «quality» in the professional sphere of accountants, which executes an analytical function and provides definiteness of the accounting system and its component elements.

The question of quality of accounting at the enterprise lies in the sphere of quality management of executable works, and it is connected with the International Standards ISO.

Foreign counterparties for today are much easier and more profitable to deal with enterprise-owners of the certificate ISO. This confirms the rating of the enterprise on the international scene and the status of the organization [Tomilova, 2015].

Sometimes the certificate of ISO plays a role for the in the passage of certain activities. However, the main advantage of having a certified by ISO system is a full transparency and accurate control of all production and management processes and significantly reduce unproductive expenditure.

Overall, the quality management of the information environment in the enterprise is based on the following key provisions:

- focusing on customers and consumers. The quality of the product is determined by consumer (head company);

- using of systemic and process techniques. Control over the quality of information products carried out through the optimization of its processes integrated into a single system;

- leadership qualities manager. The work of all accounting processes depends on the general policy of the organization and her direct supervisor (chief accountant);

- the unity of people. Only when all staff understand the objectives that put to the accounting department only then possible their effective implementation;

- permanent self-improvement. The requirements in formativeness are constantly changing, so accountants are required to keep up to consider these changes;

- management decisions should be based on actual information. All decisions must come from actual data obtained at an objective measurement of quality and information management system as a whole [Akateva, 2013].

In developing the theoretical and methodological base quality assessment of the product of accounting in agricultural enterprises should consider the experience of International Quality Standards ISO. The most common in the world has received the ISO 9000 «Quality management and quality assurance.»

According to this standard, quality is a set of characteristics of the object that relate to its ability to meet established needs are anticipated for the future [Electronic resource].

The quality of accounting product is a set of criteria for accounting work that are able conform of complex requirements of the manager in order to ensure of effective management decisions and the development of the whole enterprise.

If you apply this definition to the question of organization of accounting in the agricultural enterprises, it follows the fact that in the absence of a clear strategy for the development of this sector, as the task of the quality of accounting is relevant. Therefore from the perspective of organizational process, we propose to consider accounting as well as any other division in the company. This means that it can refer a question of performance and efficiency in order to optimize the basic product accountants – in formativeness of and ensuring the effective management decisions.

Our analysis, allowed to reveal the following criteria of quality in the work of workers of accounting department of agricultural enterprises:

- 1) qualification of conducting accounting registers (correctness of actions accountant);

- 2) timeliness of presentation of the administrative and tax accounting (speed of forming of registration information);

- 3) amount of information in the accounting and tax reporting (volume of work performed by accountants).

An important characteristic of the product of accounting is its cost and usefulness for making effective accounting decisions (Figure 1).

Preceding from the described features offer a few basic directions for the improvement the quality characteristics of accounting information as a specific product that is used by enterprise managers in their everyday work:

- 1) improving of personal professional qualities of employees of the accounting department;

- 2) improving of internal communication persons of accounting department with other structural units of the organization;
- 3) periodical checking of persons who have access to using of databases of accounting department;
- 4) permanent audit of organization information flow.

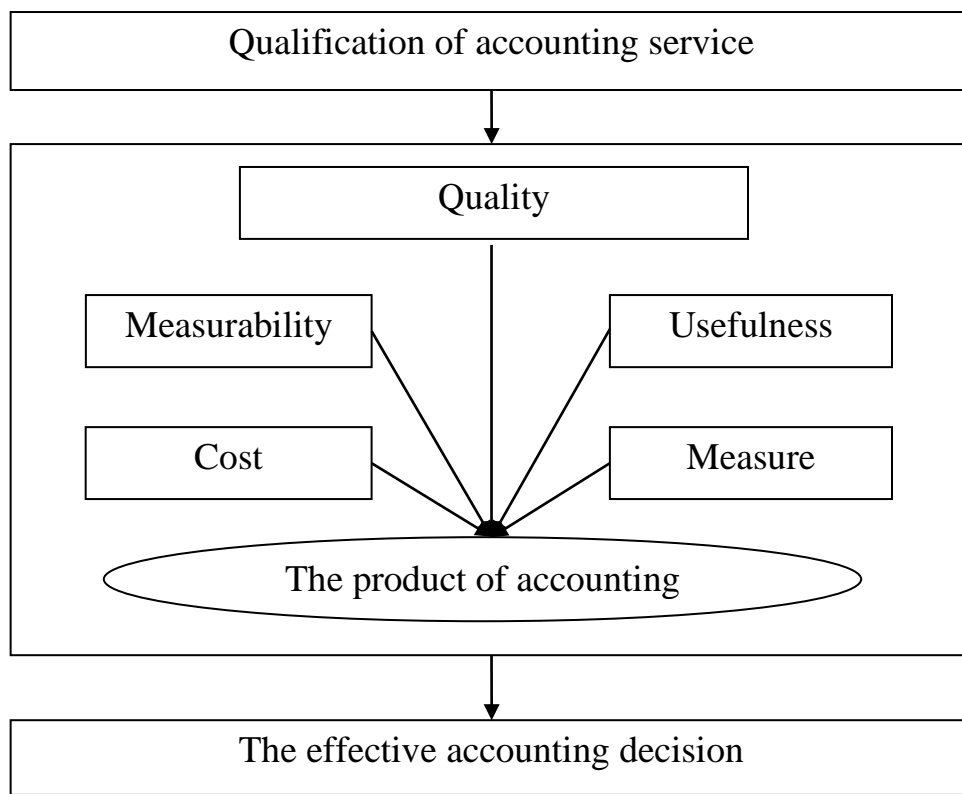


Fig. 1. The elements of effective information product of the accountants in agricultural enterprise

Thus, the features that are made to modern information product that forms accounting in agricultural enterprises, in accordance with international quality standards, enables managers to effectively use the formed accounting information in decision-making and strategic management at the stage of their implementation in practice.

References:

1. Tomilova N.O. (2015), Informaciuno-analitichne zabezpechennya upravlinnya vutratami na yakist produkci [Informational and analytical support for expense management on the quality of agricultural products]. N.O. Tomilova, *Economical Sciences: ser. «Accounting and Finance»*: Collection of scientific works. (Vols. 12(45) part 4), (pp. 222-230). – Lutsk: LDTU [in Ukrainian].
2. Akateva M.D. (2013), «Category accountancy in economic entity management system», *International accounting*, Vol. 43(289), pp. 2-6 [in Russian].
3. Domestic and world experience of quality management of products. Retrieved from http://otherreferats.allbest.ru/management/00128043_0.html [in Ukrainian].

АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Формування фінансової інформації, що застосовується користувачами, залежить, як правило, від її виду та способу отримання даних. Зокрема, історична інформація формується на підставі даних, що накопичуються та обробляються в системі бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання і розкриваються у фінансовій звітності.

Процес формування історичної інформації, що викладається у фінансовій звітності, наведений на рис. 1.

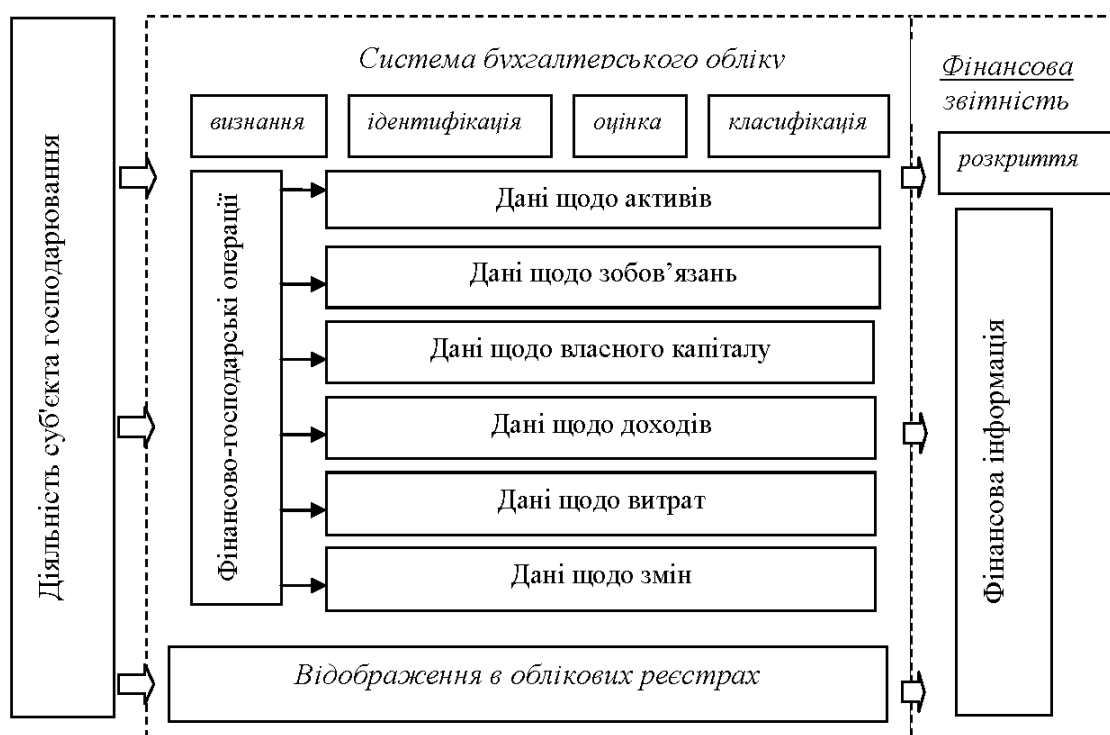


Рис. 1. Процес формування історичної фінансової інформації [розробка автора]

Особливостями формування прогнозової фінансової інформації (рис. 2) є врахування припущень та очікувань, що дозволяє особам, відповідальним за її підготовку, обґрунтувати як характер очікуваних показників, так і алгоритм їх формування.

Складання гіпотетичної фінансової інформації (рис. 3) вимагає від відповідальної особи збирання, класифікації, узагальнення та подання фінансової інформації, яка показує вплив важливої події або операції на невідкориговану фінансову інформацію суб'єкта господарювання, якби така подія сталася або операцію було проведено на більш ранню підібрану дату.

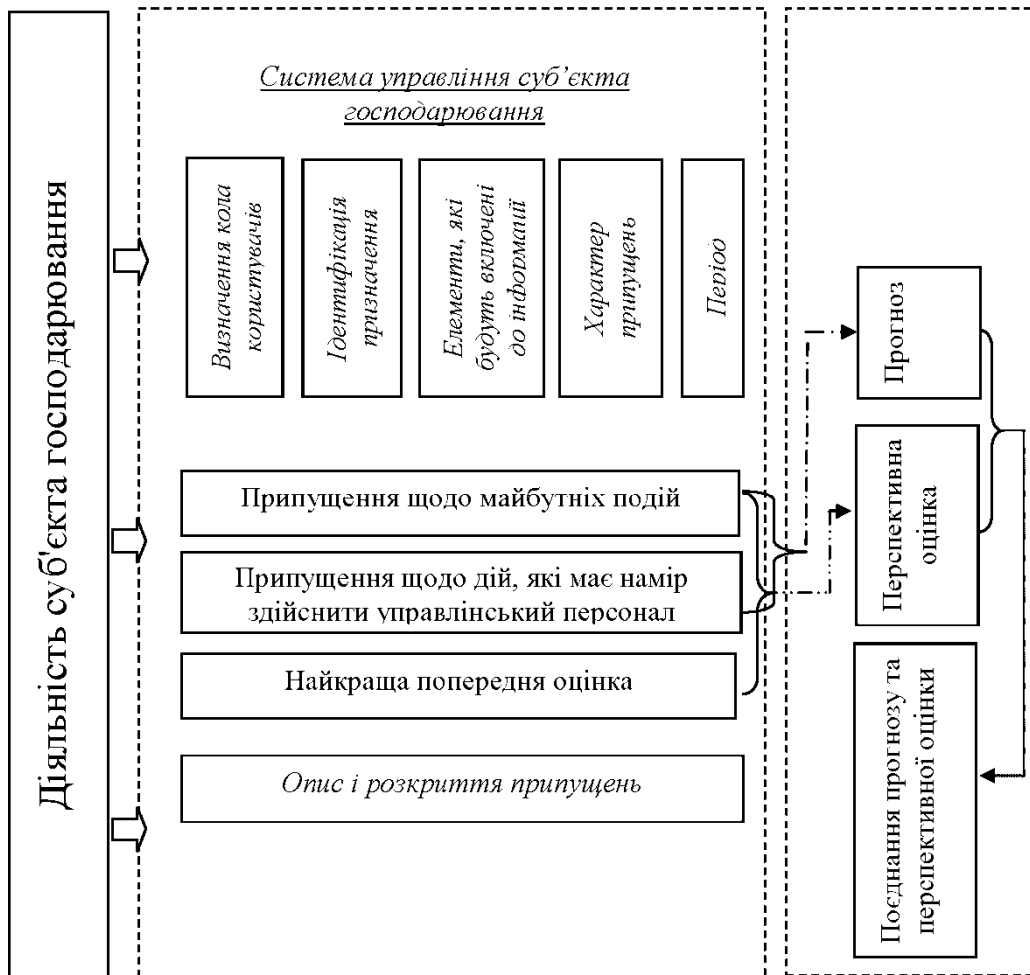


Рис. 2. Процес формування прогнозової фінансової інформації [розробка автора]

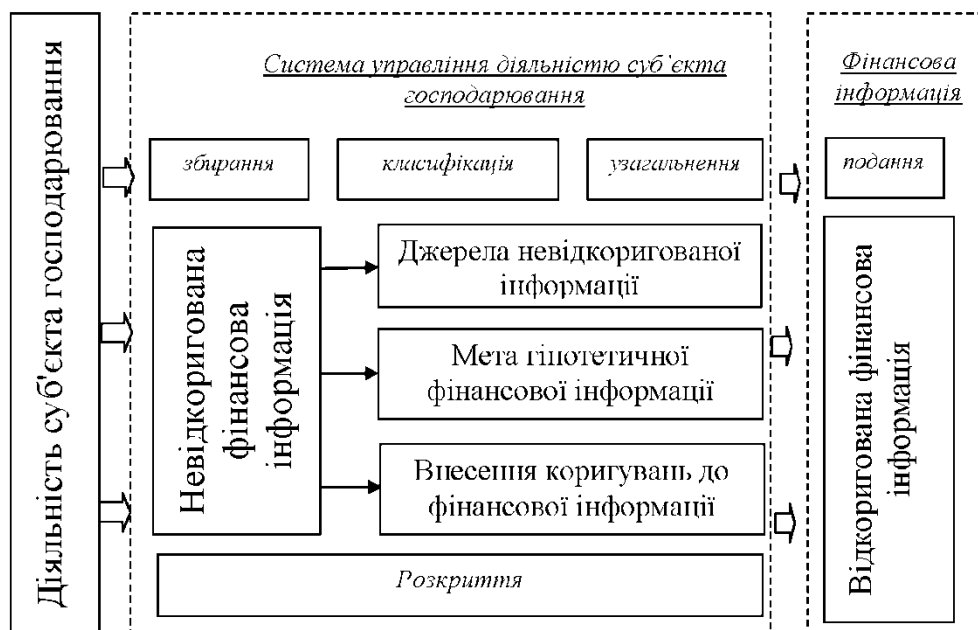


Рис. 3. Процес формування гіпотетичної фінансової інформації [розробка автора]

Етапи цього процесу включають:

- ідентифікацію джерела невідкоригованої фінансової інформації, що буде використовуватись для підготовки гіпотетичної фінансової інформації, та отримання такої відкоригованої фінансової інформації з цього джерела;

- внесення гіпотетичних коригувань у невідкориговану фінансову інформацію для досягнення тієї мети, з якою подається гіпотетична фінансова інформація;
- подання отриманої гіпотетичної фінансової інформації із супровідними розкриттями.

Таким чином, фінансова інформація, яка розкривається у фінансовій звітності (історична), прогнозах та перспективних оцінках (прогнозна) та гіпотетична (коригуюча) дає можливість сформувати інформаційне забезпечення, необхідне для обґрунтованої оцінки користувачем інформації щодо діяльності суб'єкта господарювання.

При цьому, процес підготовки кожного з наведених видів інформації певною мірою піддається впливу суб'єктивних чинників, природа яких пов'язана з особистим ставленням відповідальної особи до процесу та його розуміння.

Водночас, запропоновані підходи до формування фінансової інформації дають можливість аудитору ідентифікувати можливі джерела аудиторського ризику, що сприятиме оптимізації виконання завдань аудиту.

FINANCES, INSURANCE AND STOCK MARKET: DIVERSIFICATION OF STRATEGIC PORTFOLIO

Науменкова С. В., д.е.н., професор,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

Міщенко В. І., д.е.н., професор,
Університет банківської справи
м. Київ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ПОХІДНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЦІНОВУ ДИНАМІКУ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Забезпечення ефективного розвитку фінансового ринку потребує суттєвого підвищення рівня фінансової глибини фондового ринку, а тому існує нагальна потреба у запровадженні та використанні на ринку цінних паперів України нових фінансових інструментів, які б сприяли його більш динамічному розвитку та диверсифікації потреб інвесторів [1, с. 18; 2, с. 68; 3, с. 28]. За визнанням багатьох науковців, такими інструментами можуть бути похідні цінні папери, які лише починають використовуватися на вітчизняному ринку [4, с. 52; 5, с. 26].

У міжнародній практиці деривативи похідні фінансові інструменти є важливим елементом функціонування фондових, грошових і товарних ринків. Однак через їх комплексність і пов'язаність з іншими фінансовими інструментами використання деривативів є складною сферою діяльності фінансових інститутів, яка потребує особливих форм регулювання і нагляду з боку регуляторів. Не дивлячись на поширення практики використання похідних цінних паперів, цей сегмент ринку ще залишається недостатньо врегульованим, що може наражати фінансові установи на значні ризики [6, с. 22; 7, с. 388; 8, с. 64].

Європейська практика регулювання ринку похідних фінансових інструментів ґрунтується на використанні рекомендацій Міжнародної асоціації свопів та деривативів (ISDA), Принципів регулювання та нагляду за ринками товарних деривативів (IOSCO), Директиви Європейського Парламенту та Ради Європи № 2014/65/ЄС «Про ринки фінансових інструментів» (MiFID II), Регламенту № 600/2014 «Про ринки фінансових інструментів» (MiFIR) та Регламенту № 648/2012 «Про позабіржові похідні інструменти, центральних контрагентів і торгіві репозитарії» (EMIR) від [9, с. 54; 10, с. 84].

У вітчизняній практиці до останнього часу використання похідних цінних паперів було обмеженим, переважно, обігом позабіржових деривативів, а їх регулювання здійснювалось розрізненими нормативно-правовими актами НБУ та НКЦПФР. Тому потреба у законодавчому врегулюванні набутої практики стала нагальною, особливо щодо створення та врегулювання біржових ринків окремих видів похідних цінних паперів і деривативів, які до останнього часу в Україні майже не функціонували [11, с. 16; 12, с. 62; 13, с. 42].

Основними проблемами, що стримують використання похідних цінних паперів в Україні, є низький рівень розвитку фінансового та фондового ринку, фінансова нестабільність і недосконалість законодавчої та нормативної бази. Специфіка використання похідних цінних паперів полягає в тому, що вони можуть комбінуватися між собою, утворюючи надзвичайно складні структуровані продукти, регулювання обігу яких часто виходить за межі компетенції регуляторів чи навіть регуляторного поля в цілому [14, с. 98].

Трансформація фінансового ринку України та перехід до вільного курсоутворення сприяли розширенню використання похідних фінансових інструментів і, зокрема, похідних цінних паперів як джерела одержання додаткового доходу. Проектом Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо регульованих ринків та деривативів)» з метою створення умов для підвищення ефективності та функціональності ринків капіталу передбачено використання широкого класу принципово нових для фондового ринку похідних цінних паперів – опціонних сертифікатів, фондових варантів, кредитних нот і депозитарних розписок.

Запровадження на фінансовому ринку практики використання таких цінних паперів потребує нових підходів до організації взаємних розрахунків учасників фондового ринку [15, с. 165]. Для цього необхідне розроблення порядку відкриття та використання рахунків умовного зберігання – ескроу, на які банки зобов'язані приймати кошти та перераховувати їх особам, вказаним володільцем рахунка, в разі настання підстав, передбачених угодою щодо похідних цінних паперів. Крім того, в умовах низького рівня розвитку вітчизняного фондового ринку запровадження нових похідних цінних паперів як самостійних інструментів ринку капіталу потребує принципово нових підходів до забезпечення цінової збалансованості та розроблення відповідних механізмів ринкового ціноутворення на такі інструменти [16, с. 45; 17, с. 282; 18, с. 27].

Використання похідних цінних паперів через їх комплексність і пов'язаність з іншими активами та фінансовими інструментами є складною сферою діяльності фінансових інститутів, яка потребує особливих форм регулювання та нагляду [5, с. 42; 12, с. 65; 19, с. 188].

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що основними принципами регулювання ринків похідних цінних паперів з метою забезпечення їх ефективного впливу на цінову динаміку на фінансовому ринку повинні бути: законодавче врегулювання відносин, пов'язаних з обігом деривативів; чітке визначення організаційно-правових меж функціонування ринків похідних цінних паперів і повноважень регуляторів; уніфікація підходів до регулювання діяльності фінансових посередників на ринку похідних інструментів; запровадження чітких специфікацій для кожного виду деривативів; розроблення принципово нових методичних підходів до забезпечення цінової збалансованості та запровадження відповідних механізмів ринкового ціноутворення на такі інструменти.

Необхідність трансформації фінансового та фондового ринків України, забезпечення їх стійкого та динамічного розвитку, а також запровадження нових для вітчизняного ринку похідних цінних паперів з метою стимулювання розвитку ринку капіталів і запобігання фінансовим ризикам потребують подальшого вдосконалення механізмів і методів їх використання та регулювання.

Література:

1. Фінансовий ринок та інвестиції: збірник тестових вправ та завдань / С.В. Науменкова, А.В. Андрєєв, Ф.О. Журавка. – К: Знання, 2000. – 214 с.
2. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения: [монография] / С.В. Мищенко. – К.: ЦНИ НБУ, УБД НБУ, 2011. – 230 с.
3. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – № – С. 26-31.
4. Міщенко В.І. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № – С. 50-57.
5. Мищенко С.В. Новые тенденции в монетарной политике и регулировании финансовых систем / С.В. Мищенко // Финансы и кредит. – 2010. – № 40(424). – С. 23-29.
6. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 6 / С.В. Науменкова, ін. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2006. – 162 с.
7. Науменкова С.В. Развитие механизмов государственного регулирования финансового сектора в условиях асимметрии мирового хозяйства / С.В. Науменкова, С.В. Мищенко,

- В.І. Міщенко // М.І. Туган-Барановський: творча спадщина та сучасна економічна наука. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – С. 385-392.
8. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 56-69.
 9. Міщенко С.В. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором / С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 41-56.
 10. Банківська система України на шляху євроінтеграції: монографія / авт. кол.; за ред. С.А. Буковинського / Національний банк України. Центр наукових досліджень. – К.: УБС НБУ, 2015. – 496 с.
 11. Науменкова С. Розвиток кредитування у посткризових умовах / С. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа. – 2014. – № – С. 3-19.
 12. Міщенко В.І. Організація ф'ючерсного валютного ринку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 1998. – № 10. – С. 60-69.
 13. Міщенко С.В. Критерії та показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору / С.В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 9. – С. 36-45.
 14. Науменкова С.В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні // С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2010. – № 2 – С. 89-101.
 15. Соколов Б.И. Роль платежных систем в обеспечении устойчивого развития национальной экономики / Б.И. Соколов, С.В. Мищенко // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 2(54). – С. 163-167.
 16. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 35-49.
 17. Міщенко В.І. Використання похідних фінансових інструментів у практиці українських банків / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization. – Klaipeda: Baltija Publishing, 2016. – С. 283-286.
 18. Науменкова С.В. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2011. – № 5. – С. 12–29.
 19. Міщенко С.В. Регулювання ринку деривативів в Україні / С.В. Міщенко, В.І. Міщенко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. Т. 21 – 2016. № 5(47). – С. 186-190.

Неизвестная Е. В., к.е.н., доцент,
*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского
г. Кривой Рог, Днепропетровская область, Украина*

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВ: ОПЫТ УКРАИНЫ

Динамика развития внешнеэкономической деятельности компаний создает необходимость расширения финансирования внешнеэкономических операций. В международном финансировании важная роль принадлежит экспортному факторингу, который является продажей экспортером своему фактору краткосрочных дебиторских задолженностей (как правило, до 60-90 дней) по экспорту. Обычно фактор заключает с экспортером договор на покупку экспортных долгов всех покупателей в одной или нескольких странах экспорта. При этом, обслуживая своих клиентов-экспортеров, факторинговые компании (экспорт-факторы) часто действуют совместно с иностранными факторинговыми компаниями, которые функционируют в странах импорта (импорт-факторами). Импорт-факторы помогают экспорт-факторам получать информацию об имеющемся или потенциальном дебиторе в своей стране,

обеспечивать страхование риска неплатежа иностранного дебитора, взимать дебиторскую задолженность и т. д.

Для целей вышеупомянутого взаимодействия факторинговые компании из разных стран заключают соглашения между факторами или вступают в международные факторинговые ассоциации и группы. В конце 50-х – начале 60-х годов прошлого века, были созданы 3 наибольшие международные факторинговые группы, без которых трудно представить существование современного международного факторинга: Heller International Group, International Factors Group S.C., Factors Chain International. Одна из этих групп, International Factors Group S.C. (IFG), на долю которой приходится 27% мирового рынка факторинговых услуг, в данное время объединяет 60 факторинговых компаний из 35 стран мира.

Действительными членами IFG являются и украинские АО «Укрэксимбанк», ПАО «Райффайзен Банк Аваль», ПАО «Укрсоцбанк», AV Group и ООО «Факторинг Финанс». Таким образом, среди 116 отечественных банков лишь 3 банковские учреждения – АО «Укрэксимбанк», ПАО «Райффайзен Банк Аваль», ПАО «Укрсоцбанк» – заявили о серьезности своих намерений относительно деятельности на мировом рынке факторинговых услуг и являются лидерами отечественного рынка факторинговых услуг [1].

На современном этапе около 30 украинских банков декларируют, что способны предоставлять факторинговые услуги. Но нередко подобные услуги предоставляются лишь инсайдерам банка, а иногда даже необходимым требованием являются предостережения о покупателях, которые также должны быть клиентами этих банков. Кроме того, отечественные банки, как правило, предоставляют услуги только по финансированию. Вместе с тем в международной практике факторинг содержит четыре (минимум две) составляющие: финансирование, страхование рисков, управление дебиторской задолженностью и информационное обслуживание. Такое определение содержится в Оттавской конвенции 1988 года [2].

Относительно методики предоставления факторинговых услуг в Украине, то потенциальные клиенты выполняют ограниченное количество требований. В сегодняшней деловой практике отечественные финансовые учреждения руководствуются в большей части тем, чтобы компания работала или хотела работать со своими потребителями на условиях отсрочки платежа и имела хотя бы несколько постоянных покупателей.

Отрицательной чертой развития факторинговых услуг в Украине является высокий процент, который сегодня закладывают отечественные банки в свои тарифы за обслуживание. В развитых странах стоимость факторинга составляет в среднем около 1,5-2% от суммы поставок. В Украине средневзвешенный процент для рынка колеблется в пределах 14-40% от указанной суммы (табл. 1).

Таблица 1

Дифференциация факторинговых ставок в Украине*

Название банка	Размер ставок
ПРИВАТБАНК	23,00%
Райффайзен банк Аваль	22,00%
Креди Агриколь Банк	22,00%
Укрсоцбанк	21,00%
Укрэксимбанк	20,00%
Пивденный	18,00%
ОТП Банк	17,00%

* Составлено автором

Хотя следует заметить, что отечественные банки, стараясь продать такие услуги, используют регрессивную шкалу комиссионных. Комиссия уменьшается по мере

увеличения объема дебиторской задолженности. Итак, уменьшение стоимости факторинга должно стать следующим направлением на пути увеличения спроса на данную услугу.

Сегодня в Украине спрос на факторинг и предложение еще не стали масштабными, хотя и постоянно увеличиваются. Для возможности полноценного выхода банка на рынок факторинговых операций в Украине возможны два варианта [3]:

1. Самостоятельное развитие продукта с помощью продолжительной разработки и внедрения схем осуществления операций, создание специализированных структурных подразделений, привлечение топ-менеджеров. Хотя, возможна потеря выгоды вследствие опережения конкурентами из-за продолжительного этапа разработки продукта.

2. Европейский вариант. Использование услуг компании-агента для развития данного бизнеса.

Финансовым результатом применения факторинга в торговом процессе оптового поставщика является ускорение оборачиваемости средств и, как следствие, сокращение потребности в них. Поскольку при финансировании поставщика в рамках факторинга последний фактически не является заемщиком (в отличие от случая с кредитом), в его балансе не возникает кредиторская задолженность. Таким образом, оставаясь «чистым» от долгов, по мере необходимости поставщик сможет смело претендовать на дополнительное финансирование, например, в форме кредитной линии или овердрафта, как в банке-факторе, так и в любом другом банке. Имущество, товар, запасы сырья и другие активы сохраняют свою функцию быть потенциальным залогом для обеспечения этих кредитов. Покрытие значительной части рисков, контроль банком лимитов товарных кредитов поставщика обеспечивают ему финансовую устойчивость.

Коммерческий результат заключается, в частности, в возможности постоянной поддержки всей необходимой номенклатуры товарного ассортимента в количестве, достаточном для полноценного обеспечения спроса покупателя. Возможность получать средства за поставку сразу после отгрузки за счет банка позволяет предложить покупателю более льготные условия покупки (например, повысить лимит товарного кредита, или увеличить отсрочку платежа и т. д.). Это в свою очередь отражается на росте объемов сбыта имеющимся покупателям и в привлечении новых покупателей, а также в поддержании долгосрочных деловых связей и с теми, и с другими.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования факторинговые операции рассматриваются как гибкий инструмент в расчётно-платёжных отношениях, который разрешает поставщику минимизировать или совсем снять с себя все коммерческие риски и оказывает содействие ускорению оборачиваемости средств и росту прибыли. Именно поэтому для отечественных субъектов хозяйствования в посткризисный период актуальным есть использование факторинга как инструмента управления дебиторской задолженностью, наиболее приспособленного к современным процессам развития экономики.

Литература:

1. Тригуб О.В. Специфіка діяльності вітчизняних банків на ринку факторингових послуг / О.В. Тригуб // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 284-291.
2. Васильчишин О.Б. Факторинг як перспективний напрям розвитку банківського бізнесу / О.Б. Васильчишин, Н.Я. Гринчак // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2010. – № 2(8). – С. 162-169.
3. Внукова Н.М. Удосконалення організації факторингу в банку за логістичним підходом / Н.М. Внукова, Н.С. Опешко, С.О. Колодізева // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 68–77.
4. Лопушинський І.П. Механізм удосконалення регулювання факторингових послуг в Україні / І.П. Лопушинський, А.А. Савченко // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2013. – № 2. – С. 14-24.

РЕАЛІЗАЦІЯ АКТИВІВ НЕЖИТТЄЗДАТНИХ БАНКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Глибока фінансова криза в Україні призвела до того, що у посткризовий період упродовж 2014-2016 рр. через різку девальвацію гривні, значні обсяги вилучення депозитів і декапіталізацію банків збільшилась кількість нежиттєздатних банків, що, у свою чергу, спричинило суттєве збільшення обсягів і частки проблемних активів і негативно вплинуло на стабільність банківської системи країни та економіки України в цілому [1, с. 11; 2, с. 18; 3, с. 38; 4, с. 82; 5, с. 29].

Національний банк України згідно п. 1 ст. 25 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [6] визнав неплатоспроможними більш як 40% банків із гарантованою сумою відшкодування вкладникам – фізичним особам близько 74 млрд. грн. Серед банків, що були визнані неплатоспроможними, був один банк, що віднесений Національним банком України до категорії системно важливих, та п'ять банків, що входили до першої групи за розміром активів. На нашу думку, така ситуація свідчить про виникнення в банківській системі України системної кризи, під час якої, як свідчить світова практика, застосовуються нестандартні підходи до наповнення фінансовими ресурсами систем страхування (гарантування) депозитів [7, с. 178; 8, с. 42; 9, с. 189; 10, с. 14; 11, с. 26; 12, с. 7; 13, с. 56].

На початок 2014 р. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, мав 7,2 млрд. накопичених коштів, що згідно із частиною 3 статті 19 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» було достатнім запасом і покривало понад 2,5% від загальної гарантованої суми вкладів фізичних осіб по банківській системі в цілому [14]. Оптимальним інструментом для фінансування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та вирішення системної кризи з боку держави була б капіталізація Фонду, але такі звернення з його боку не були задоволені.

Завдяки своєчасному прогнозуванню та здійсненню необхідних заходів Фонд гарантування вкладів фізичних осіб отримав фінансування за рахунок коштів державного бюджету на 2015 р. у сумі 41,5 млрд. грн. Вся сума коштів була надана Фонду у вигляді кредиту. З метою підвищення фінансової стійкості Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, забезпечення виплат вкладникам у межах гарантованих законодавством сум і зменшення навантаження на державний бюджет країни шляхом зменшення запозичень нових коштів і повернення відсотків за надані кредити на початок 2015 р. Фонд збільшив ліквідаційний резерв до 8,3 млрд. грн. Для забезпечення своєчасних виплат вкладникам у межах гарантованих законодавством сум упродовж зазначеного періоду були задіяні механізми підтримання ліквідності вітчизняної системи гарантування вкладів, а саме: продаж державних цінних паперів із портфеля Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, запозичення у вигляді кредитів від Національного банку України, в тому числі на умовах кредитної лінії, а також залучення кредиту від уряду [4, с. 84; 14].

На початок 2016 р. борги Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за запозиченнями становили значну суму: 9,7 млрд. грн. – кредити від Національного банку України зі строком погашення у 2016-2017 рр. і 51,6 млрд. грн. – вексельні зобов'язання за кредитами від Міністерства фінансів України зі строком погашення у 2025-2029 рр. (кошти отримані за рахунок державного бюджету). Разом з тим, досвід зарубіжних країн, які свого часу стикалися з аналогічними проблемами, свідчить про недосконалість таких підходів, оскільки, по-перше, було обрано механізм кредитування, а по-друге, процентна ставка для Фонду гарантування вкладів фізичних осіб була встановлена на рівні ринкової вартості залучення ресурсів, що в цілому суперечить світовим підходам до функціонування систем страхування

депозитів, які не мають на меті одержання прибутків та обмежені законодавством щодо джерел фінансування своєї діяльності [15, с. 18; 16, с. 59; 17, с. 388; 18, с. 37].

На нашу думку, головними умовами, що сприяють поверненню коштів кредиторам, є ефективне управління та продаж активів нежиттєздатних банків. Станом на 01.01.2016 р. оціночна вартість таких активів складала 84,2 млрд. грн., із яких 38,7 млрд. грн. належать, як забезпечення, кредиторам, у тому числі й Національному банку України.

Однак існує кілька основних перепон, що негативно впливають на можливість реалізації активів нежиттєздатних банків і стримують діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Проведене дослідження дозволило визначити, що до них слід віднести: по-перше, тривалу фінансово-економічну кризу та низький рівень розвитку ринку проблемної заборгованості; по-друге, обмежене коло потенційних внутрішніх інвесторів, а залучення зарубіжних інвесторів потребує проведення судової реформи, яка б дозволила забезпечити виконання зобов'язань у разі реалізації проблемних активів; по-третє, суттєве погіршення якості активів нежиттєздатних банків, з огляду на тривалість процесу їх виведення з ринку, що також стримує ділову активність потенційних інвесторів. На наш погляд, вирішення цих завдань сприятиме більш ефективному врегулюванню проблем нежиттєздатних банків, стабільному функціонуванню Фонду гарантування вкладів фізичних осіб і якісному виконанню ним покладених на нього обов'язків, а також забезпеченню стабільності економіки України.

Література:

1. Міщенко В. Проблеми збалансованості внутрішніх заощаджень та зовнішніх запозичень банків в умовах нестабільності фінансових ринків / В. Міщенко, В. Жупанин // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 8-12.
2. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 6 / С.В. Науменкова, ін. – К.: НБУ, Центр наукових досліджень, 2006. – 162 с.
3. Міщенко С.В. Критерії та показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору / С.В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 9. – С. 36-45.
4. Міщенко С.В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 75-88.
5. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – № – С. 26-31.
6. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб / Закон України від 23.02.2012 № 4452-V.
7. Науменкова С.В. Методологические подходы к управлению проблемными банками // С.В. Науменкова, В.И. Мищенко // Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. – С. 177-186.
8. Міщенко В.І. Стратегічні підходи до управління ризиками функціонування нежиттєздатних банків і обслуговування проблемних активів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 10(163). – С. 40-46.
9. Науменкова С.В. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. (збірн. наук. праць). Вип. 1(105). – Львів: НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2014. – С. 186-196.
10. Санаційний банк – «бідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками: монографія / В.І. Міщенко, В.В. Крилова, М.В. Ніконова. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2011. – 119 с.
11. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури [Текст]: [монографія] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Університет банківської справи, Центр наукових досліджень НБУ, 2009. – 384 с.
12. Науменкова С.В. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. – 170 с.
13. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения: [монография] / С.В. Мищенко. – К.: ЦНИ НБУ, УБД НБУ, 2011. – 230 с.

14. Річний Звіт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. – 2015. – 100 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/about/report>
15. Міщенко В. Інституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи / В. Міщенко, С. Шульга // Вісник НБУ. – 2009. – № 8. – С. 12-21.
16. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 56-69.
17. Науменкова С.В. Розвиток механізмів державного регулювання фінансового сектору в умовах асиметрії світового господарства / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко, В.І. Міщенко // М.І. Туган-Барановський: творча спадщина та сучасна економічна наука. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – С. 385-392.
18. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 35-49.

Oliynik G. I., Candidate of Economic Sciences,
Assistant,
Taras Shevchenko National University of Kiev
Kiev, Ukraine

IMPACTS ON INSURANCE COMPANIES

Activities of financial institutions, including insurance companies, often define inactivity in the face of uncertainty. This is because insurance companies are exposed to significant influence of different external and internal factors. When forming the strategy of insurance company top management should consider the following factors influencing the insurer's activities:

1. External factors of macro environment. These factors capable of indirectly affect all industries and business sectors in the country.

2. External factors of microenvironment – the factors that directly affect the establishment and existence of the insurance company [1, p. 62].

The first group of factors include the following: political, legal, economic, social, technological, force majeure.

Political factors include government and legislative factors, the most important of which are: the stability of the political situation in the country, changing the political forces, changes in legislation that may affect the business environment (taxation, investment, credit components), the monetary policy of the state, antitrust legislation [1, p. 62-63].

The overall economic situation in the country largely affects the development of any business. Among its major factors are the following: GDP growth, inflation, money supply in circulation, the exchange rate, the level of employment, investment climate, the situation of the state budget, etc. [1, p. 63].

In addition to economic factors, which operate across the country, we should take into account the current situation in certain regions. This enables to identify potential administrative units and prospects in development of their particular businesses [3].

The special attention should be given to social factors because they reflect the greatest needs in particular kind of service. The main social factors include the following: living standards (income and expenditure); value segments of society with low, medium and high incomes; demographic changes; urbanization of the population; lifestyle; educational level; influence of the media, etc.

Technological factors (such as the continuous development of science and technology, automation and computerization, virtual offices and distribution channels in the Internet space) have an impact on the insurance company activity, because the high technologies makes it possible to speed up and simplify the process of providing financial services.

Force majeure factors – rather weighty group of factors, especially for economies in transition because it includes not only the risks of natural disasters and other unpredictable events that could lead to radical changes in the economy and the financial system in particular. These events include the political and economic crisis, the government's refusal to fulfill financial obligations, etc. [1, p. 64].

External factors of macro environment can have both positive and negative impact on the formation of a favorable business climate in the country, which in turn is related to the opportunities and threats of insurance company.

External factors of micro environment include members of legal and market relations do a direct impact on the insurance company's activities. In addition to accepted micro factors such as competitors, counterparties, market intermediaries, market products, contact the audience, we suggest to add the legislation in the insurance field.

Insurance company's competitors are banks, insurance companies, investment funds and other financial institutions and companies that sell goods to the public on credit [2].

When analyzing competitors top managers should consider the following:

- Company's size and market share;
- Strengths and weaknesses;
- Value and quality of financial products, their range;
- Service;
- Short- and long-term goals and the extent of their implementation.

The welfare of the population and the expansion of the insurance company leads to increased range of its counterparties, which include car dealerships, construction companies, medical centers and laboratories, travel agencies and other organizations providing services or selling goods to the public. Insurance company and its contractors collaboration in order to attract new customers is beneficial to both parties.

Marketing intermediaries – are the organizations that help to promote financial services in the market. Their competence includes the following features: to create a positive image of the company, finding potential customers, market research, promotions, etc. [2].

Sales market is key external factor of insurance company because it reflects public demand for financial services and includes:

- The total amount and structure of financial services that are consumed in this market;
- A list of financial products, which consumers prefer;
- Audience satisfaction of quality, price and range of services [1, p. 66].

Contact audience – is any group of people or organizations that don't have economic ties with the insurance company, but are able to influence its functioning. To contact audiences, include:

- Media: radio, television, newspapers;
- Public institutions, governments and regulatory authorities;
- Local audiences: the people of the region, companies and organizations that work in it;
- Internal contact audiences [2].

All factors of macro and micro environment commit a significant influence on the activities of the insurance company. They should be taken into account by the top managers of existing companies in planning their future activities. Also, these factors should be taken into account when creating a new insurance company.

References:

1. Garkavenko S. Marketing: Teacher's book, 2006. – 717 p. [Access]: http://pidruchniki.ws/1800070841708/marketing/marketing_-_garkavenko_ss
2. Key factors of microenvironment, 2012 // Official site of the faculty of computer science, economics and mathematics [Access] – http://fmi.asf.ru/Library/Book/Panova/G2_2.html
3. Factors of marketing macro environment, 2012 // Marketing in the enterprise [Access]: <http://marketedst.ru/otvety-k-ekzamenu-po-marketingu/98-factory-makrosredy-marketinga.html>

Petrushka O. V., Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer,
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine

DEVELOPMENT OF MULTICOMPONENT PENSION SYSTEMS AS A MEAN OF PROTECTION OF CITIZENS IN OLD AGE

Dynamic development of social and economic systems causes related transformations of financial institutions of the country. In such circumstances pension systems are also in constant development. Responding to changes of social demands and the possibility to accumulate the necessary resources, they are subject to substantial reform.

The period of formation the state pension insurance provided simultaneous development of solidarity and funded pension systems. Thus, in the Nordic countries (of Denmark, Finland, Norway and Sweden) and in the Netherlands, Switzerland and most Anglo-Saxon countries (excluding the US) universal pension systems that guarantee minimum income at a fixed value were introduced. Tax revenues in these countries served as source of pension payments. Unlike these countries, in other European countries – Germany, Austria, Belgium, France, Italy, Spain and the US pension systems developed on the principles of social insurance. Under such conditions, pensions were intended to replace lost earnings, and the source of their payment became premiums of workers and employers [1, p. 239-240]. Significant differences in the organization of state pension insurance in various countries exist till now. Thus, the above-mentioned makes it possible to conclude that from the beginning there were fundamental differences in the development of pension systems. Even the substantial differences in pension system construction did not prevent the effective implementation of pension insurance tasks.

Substantial reform of pension systems occurred in the 50s-70s of the twentieth century. During this period the state pension insurance was complemented by universal social security system, and later – voluntary social insurance system on the base of contributions mostly from employers [2, p. 59]. A characteristic feature of this period of pension system development, which is essential to study the logic of their reformation, was unification of pension systems. In developed countries funded pension systems were supplemented by solidarity systems and the last – vice versa – by funded pension systems. In our opinion, it was a result of the inability to realize all functions of pension insurance within only one of the systems. From the above-mentioned it can be concluded that one of the important stages of reforming the pension system in market economy conditions is the introduction of tiered pension insurance systems.

As practice showed multicomponent structure of pension systems is better for solving pension insurance tasks, the most important of which is to reduce poverty, income equality and to neutralize the economic, political, and demographic risks facing the pension system [3, p. 10]. The mentioned advantages can be achieved because the multicomponent structure is more flexible and is clearly focused on the main target groups. Further reformation of pension systems was carried out taking into account these factors within the multilevel structure.

At the end of the 1970s – 1980s in developed countries a three-tier pension system was formed. It has the addition to the first solidarity level and also to the second and third – the accumulation levels. Typically, the second level of the pension system was funded system that was financed through mandatory contributions to pension funds. Later investors had the right to get contributions and also certain percentage for savings. Introduction of mandatory funded level was related to the fact that during relevant scientific research it was found that people in a situation of uncertainty are often short-sighted if they can get benefits in the distant future, prefer current consumption than revenues in future. The task of third voluntary level of pension system was to meet the demands of people who are ready to accumulate resources and wish to obtain additional income being retired. Thus, thanks to

the introduction of tiered systems society has acquired new mechanisms of protection against loss of material well-being because of the achievement of retirement age.

It should be noted that together with the intensive development of pension systems in developed countries there was radical reformation of them in Latin American countries. A classic example of pension reforms of Latin American countries is Chile's pension system reform that began in 1980 and assumed personal responsibility of citizens for creating their social security. Pension reform in this country has completely changed the solidarity pension system by introducing funded pension insurance system. All employees are required to pay contributions to private pension funds, and for the uninsured a guaranteed minimum pension is provided, which is paid from the budget [4, p. 190]. The success of the reformation of pension systems in Latin America was the impetus for the development of private pension insurance in other countries.

Against the background of successful development of private pension insurance in many countries, shortcomings of public pension systems become even more noticeable. At the end of the twentieth century, the World Bank concluded on the failure of the state pension systems of the European Union Members from social and economic point of view. Devaluation of pensions, injustice in pension provision of poor, high administrative costs of public pension systems, excessive incentives for early retirement, increasing government expenditures, related to the aging population, were noted as major shortcomings.

It should be noted that the intensity of the reformation of pension systems is quite high and is the result of the rapid transformation of economic and social relations. A new milestone in the development of scientific concepts of pension system formation is inventions of leading experts of the World Bank led by Professor R. Holtzman. Thus, in a public statement «A warm existence in old age in the XXI century» it was proved the feasibility of 5-element system of pension provision. Scientists have determined the purpose of each of the five elements: 1) «zero component» that is formed without any contributions from citizens and provides a minimum level of social security; 2) «the first component», formed by contributions and is associated with a certain level of wages; this component is intended to compensate the worker a part of his salary; 3) mandatory «second component», which provides the saving account of the employee, but which is used in different ways; 4) voluntary «third component» that can provide various schemes and all possible schemes are characterized by a higher degree of flexibility and are optional; 5) informal internal or intergenerational sources of financial or non-financial assistance to elderly people, including housing and access to healthcare services [3, p. 8].

Summarizing the research of pension systems reformation, we should note that radical pension reforms did not sidestep almost any country. The implementation of radical pension reforms did not have significant impact on reduction of the differences between the pensions systems of different countries observed from the beginning of their evolution. This demonstrates the feasibility of formation of our own model of pension system that would not only take into account the best international experience of pension systems and public pension insurance, but also reflect the national peculiarities of the country.

References:

1. Roik V.D. Make your old age happy: Fundamentals of life of the population in older age V.D. Roik. – M.: MIC, 2008. – 432 p.
2. Khizhnyi E. State system of social protection of citizens in the countries of Western Europe: monograph. / E. Khizhnyi. – M.: INION, 2006. – 272 p.
3. Holzmann R. Old Age Income Support in the 21st Century. An International Perspective on Pension System and Reform / Robert Holzmann, Richard Hinz, Hermann von Gersdorff and other. – Washington: The World Bank, 2005. – 232 p.
4. E. Whitehouse. Pension Panorama. Pension systems of 52 countries / Edward Whitehouse / translation from English. – M.: The whole World, 2008. – 244 p.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Поточна ситуація в Україні потребує запровадження стратегічних підходів до управління оподаткуванням, адекватних кризовим явищам у соціально–політичній і економічній сфері та спрямованих на їх попередження у майбутньому. Багаторівнева система державного податкового менеджменту має бути орієнтована на розбудову раціональної податкової системи та подолання її вад, пов'язаних із тіньовою економікою, ухилянням від сплати податків, фіктивним підприємництвом тощо. Тому вкрай актуальною є реалізація системного підходу до класифікації видів податкового менеджменту.

За рівнями виділяють: державний, регіональний, корпоративний та персональний податковий менеджмент. Державний податковий менеджмент є потенційним засобом покращення якості податкового адміністрування. Процес його проведення зводиться до реалізації функціональних елементів, – організації, податкового планування та прогнозування, податкового регулювання і податкового контролю [1, с. 311]. Інституційними суб'єктами регіонального податкового менеджменту виступають органи місцевого самоврядування, які встановлюють місцеві податки і збори [2, с. 362]. Значення цього виду менеджменту зростає в умовах прийняття законів України щодо внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України в частині децентралізації фінансів, зміцнення матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування. Основними функціями реалізації корпоративного податкового менеджменту є: податкове планування, розробка способів і методів ведення бухгалтерського, податкового обліку, контроль за правильністю та достовірністю податкових платежів. Його об'єктами є податкові режими і податкове навантаження [3, с. 335].

Залежно від часової перспективи цілей та завдань виділяють такі види податкового менеджменту [4, с. 6]:

– стратегічний – має на меті виконання довгострокових цілей та завдань державної податкової політик на термін до 5 і більше років, закріплених у податковому законодавстві, а також у відповідних програмах економічного та соціального розвитку держави загалом;

– тактичний – забезпечує виконання середньострокових цілей та завдань державної податкової політики в межах одного бюджетного року, закріплених в основному фінансовому плані держави – законі України «Про державний бюджет України» на відповідний рік;

– оперативний – спрямований на виконання поточних цілей та завдань податкової політики держави в межах одного календарного місяця або кварталу, що узгоджується з мінімальними податковими періодами за основними податками та зборами, що встановлені Податковим кодексом України.

Таким чином, адміністрування податків може розглядатися в межах тактичного та оперативного податкового менеджменту, оскільки органи адміністрування в своїй діяльності керуються переважно середньостроковими та короткостроковими цілями і завданнями податкової політики держави.

Залежно від способів формування доходів бюджетів державний податковий менеджмент можна класифікувати на:

– соціально–орієнтований – передбачає достатньо високі ставки оподаткування, але при цьому діяльність держави спрямовується на активне виконання соціальних цілей та завдань, надання соціальних гарантій для населення;

– економічно–орієнтований – заснований на максимально допустимому рівні оподаткування зі створенням умов для активного економічного зростання. Однак соціальна політика обмежується встановленням мінімальних соціальних стандартів для найменш захищених верств населення;

– компромісний – передбачає розумне поєднання помірною оподаткування та вирішення соціальних проблем.

За часом здійснення виділяють такі види податкового менеджменту:

– попередній – пов’язаний із реалізацією функцій менеджменту на етапах, які передують процесам перерахування податків до бюджету;

– поточний – пов’язаний із забезпеченням взаєморозрахунків платників податків із бюджетом;

– наступний – пов’язаний із оцінкою результатів взаєморозрахунків платників податків із бюджетом.

За формою реалізації виділяють такі види податкового менеджменту:

– традиційний – орієнтований на забезпечення дотримання податкового законодавства платниками податків;

– ризикоорієнтований – орієнтований на зменшення податкових ризиків в взаємовідносинах платника податків і держави, оскільки інституційне податкове середовище є динамічним і невизначеним.

За методами державний податковий менеджмент класифікується таким чином:

– адміністративний – ґрунтується на імперативному методі, інструментах переконання і примусу;

– економічний – ґрунтується на економічних методах і стимулах забезпечення добровільної сплати податків;

– процедурний – ґрунтується на регламентному забезпеченні процедур адміністрування податків;

– організаційний – організація управлінської роботи в податкових органах.

Одним із принципів податкового регулювання є раціональне сполучення стратегічного й тактичного підходів, але, виходячи з принципу пріоритетності, перевага має віддаватися саме використанню податкових інструментів стратегічного характеру [5, с. 267].

Стратегія – це якісна послідовність дій і станів, які використовуються для досягнення цілей. Процес формування стратегії розвитку включає етапи аналізу середовища і стану потенціалу економічного суб’єкта, формування цілей розвитку, формування критеріїв досягнення цілей, формулювання завдань, виявлення і виділення наявних ресурсів на меті розвитку, виявлення чинників ризику і форс–мажору і вживання заходів по їх нейтралізації. Оскільки податкова система нерозривно пов’язана зі стратегічним розвитком держави, то вагомим інструментом у реалізації поставлених завдань має бути стратегічний податковий менеджмент.

Стратегія і тактика мають складний діалектичний зв’язок. Вибір стратегії визначає глобальний вектор руху системи, але без визначення конкретних дій (тактики) вона є відірваною від життя абстракцією. Тому говорити про принципову відмінність стратегії від тактики не зовсім коректно, їх необхідно розглядати в підлеглих відносинах. Тактика – це сукупність управлінських рішень, що відображають найкращий варіант реалізації стратегії в існуючих умовах з урахуванням нових і непередбачених обставин, вона є інструментом реалізації стратегії і підпорядкована її основній меті. Процес вироблення стратегії податкової політики держави включає: аналіз попередньої стратегії податкової політики держави; обґрунтування стратегічних цілей податкової політики; визначення термінів дії стратегії податкової політики; конкретизацію стратегічних цілей податкового характеру, періодів їх виконання та критеріїв оцінки ефективності податкового менеджменту.

Таким чином, пропонується класифікація видів податкового менеджменту: за рівнями (державний, регіональний, корпоративний та персональний); залежно від часової перспективи цілей та завдань (оперативний, тактичний, стратегічний);

залежно від способів формування доходів бюджетів (соціально–орієнтований, економічно–орієнтований, компромісний); за часом здійснення (попередній, поточний і наступний); за формою реалізації (традиційний, ризикоорієнтований, адаптивний); за важелями впливу (адміністративний, економічний, процедурний, організаційний). На відміну від існуючих підходів, пропонований ґрунтується на системному виділенні ознак класифікації податкового менеджменту.

Література:

1. Кміть В. М. Роль податкового регулювання в системі державного податкового менеджменту України / В. М. Кміть, Г. В. Івах // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 310–316.
2. Косова Т. Д. Податкова віддача регіонів України: проблеми і перспективи / Т. Д. Косова, О. Ю. Тімарцев // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 361–365.
3. Ткачик Л. П. Особливості функціонування корпоративного податкового менеджменту / Л. П. Ткачик // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 333–338.
4. Тарасюк М. В. Теоретичні засади державного податкового менеджменту / М. В. Тарасюк // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 3–8.
5. Ревенко О. В. Стратегічні та тактичні аспекти податкового менеджменту / О. В. Ревенко, Т. В. Ревенко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 1. – С. 261–270.

Prykaziuk N. V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
*Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine*

EXTERNAL FINANCIAL ENVIRONMENT OF INSURANCE SYSTEM

In terms of financial instability and permanent financial crises, financial shocks began to influence more the insurance system, which is a subsector of the national financial system. Due to such circumstances among important research problems are the external financial environment of insurance system and different factors affecting its development. Otherwise, it is important to use different indicators to examine financial system's security and security of its separate subsectors, and insurance system's security in particular.

Among these indicators are indicators of banking security, stock market security, debt security, budget security, foreign exchange security and monetary security. However, the most significant ones, in analyzing influences to insurance system, are indicators used to describe the state of banking system, usually considered as a driver and a source of financial shocks.

To put it briefly, it is necessary to figure out the level of indicators of banking, foreign exchange and monetary security of Ukraine and to compare these results with critical values, presented in the Guidelines for calculation the level of economic security [1].

Indicators of the banking sector security of Ukraine in 2011-2015 are shown in Table 1. As we can see, the ratio of bank residential past due loans in total gross loans does not meet the optimal value of 2% and even exceeds the critical 7%. In 2015, this indicator increased to 22,1%. Such level of this indicator was due to hryvnia devaluation and inflation that complicated returning of loans.

On the other side, in the last five years the ratio of bank foreign-currency-denominated loans to foreign currency deposits has met the required level (143% in average). From 2013, this ratio has increased and, in 2015, it was 169%, caused by decline in deposits. In the last five years, the share of foreign capital in the authorized capital of the Ukrainian banks has varied between 36-43% and does not meet the required level. In 2015, the share of foreign

capital in the authorized capital of banks increased due to the rise of foreign capital, in part owing to the additional capitalization of the banks with Russian capital.

Table 1

Indicators of the banking sector security of Ukraine

Indicator title, units of measurement	Years				
	2011	2012	2013	2014	2015
Share of past due loans in total loans, %	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1
Bank foreign-currency-denominated loans to foreign-currency-denominated deposits, %	152,95	118,84	124,09	152,66	168,65
Share of foreign capital in the authorized capital of banks, %	41,9	39,5	34	32,5	43,3
Bank long-term (above 1 year) loans to deposits, times	3,10	2,37	1,76	2,83	3,89
Return on assets (ROA), %	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,46
Liquid assets to short-term liabilities, %	94,73	90,28	89,11	86,14	92,87
TOP-5 banks' assets to total gross assets, %	36,82	36,59	38,63	40,01	43,41

Source: [2; 3; 4]

The indicator of return on assets also demonstrates a negative result. Only in 2012-2013, there were positive values of this indicator. Nevertheless, they did not meet the recommended level. In 2015, the value of this indicator was -5,46%, signaling a crisis in the banking sector and an urgent need to reform this system.

In the past five years, the average value of liquid assets to short-term liabilities ratio has been 88% and thus has not reached the recommended level. Although the value of the last indicator – the ratio of TOP-5 banks' assets to total gross assets – is not critical, but it does not meet the required level too. Moreover, this points out the growing monopolization in the banking sector.

In addition, it is advisable to figure out indicators of foreign exchange security of Ukraine (see table 2).

Table 2

Indicators of foreign exchange security

Indicator title, units of measurement	Years				
	2011	2012	2013	2014	2015
Official exchange rate of Hryvnia against USD index, period average	100,1	100,04	100	195,3	148,04
Gross international reserves of Ukraine, months of imports	3,9	3,3	2,6	2,4	3,2
Share of foreign-currency-denominated loans to total gross loans, %	40,31	36,75	33,82	46,31	55,81
Balance of foreign currency transactions of households, bn. USD	13,45	10,19	2,88	-2,41	-1,55
Level of dollarization, %	25	27	27	32	32

Source: [4; 5; 6; 7]

The first indicator is the index of official exchange rate of Hryvnia against USD. During 2011-2013, there was a slight change in this index, meeting the optimal level. However, in

2014-2015 the value of this indicator has almost doubled, rising above critical level. The next indicator – gross international reserves of Ukraine- is the most important indicator in analyzing international reserves’ adequacy. The required level for this indicator is five months of imports, but, as we can see from the Table 2, the value of this indicator is insufficient (2,8 months of imports in average). The value of such indicator as the ratio of foreign-currency-denominated loans to total gross loans does not meet the required level too, and, in 2015, even exceeded the critical level for 5%.

One additional indicator for assessing foreign exchange security is the balance of foreign currency transactions of households. Its values point out inflation expectations and the general level of confidence in the national currency. In 2014-2015, the amount of currency, bought by banks from households, exceeded the amount of sold currency to households. This tendency can be partly explained by the rise of the USD exchange rate and lack of currency at banks. The military conflict in the East of Ukraine caused the rise of negative expectations that resulted in speeding up the outflow of bank deposits. In recent years currency demand and currency supply have been at the low rate due to currency deficit, decline in purchasing power and black market development. In addition, the problem was also caused by the fact that the rise of dollarization in all forms has been increased from the beginning of 2014.

Monetary security indicators of Ukraine in 2011-2015 are presented in table 3.

Table 3

Indicators of monetary security

Indicator title, units of measurement	Years				
	2011	2012	2013	2014	2015
Share of cash outside banks in the total money supply (M0/M3), %	29,31	27,33	26,16	29,57	28,44
Difference between interest rates on loans and interest rates on deposits of depositary corporations (except the NBU) in the reporting period, percentage points	6,98	4,22	4,90	4,56	5,93
Level of weighted average interest rate on domestic-currency-denominated loans of depositary corporations (except the NBU) considering consumer price index, percentage points	9,27	16,23	15,40	-7,50	-17,60

Source: [8; 9]

In 2011-2013 the ratio of cash outside banks in the total money supply did not meet the minimum requirements (27% in average). Such a result was caused by lack of confidence in financial institutions. In the reporting period the difference between interest rates on loans and interest rates on deposits of depositary corporations (except the NBU) mainly gets close to the optimum value (4,4 pp. in average). It is necessary to figure out the trend of domestic-currency-denominated loans’ appreciation. The problem is that dynamics of the mentioned above indicator does not tell us about this trend, as there is a rise in interest rates on domestic-currency-denominated deposits too. Such an increase in interest rates was provoked by rapid inflation, taken into consideration when calculating the optimal level of loans’ price (in 2015 official inflation rate in Ukraine was 43,3%).

In conclusion, the above analysis showed us that in the last years the external financial environment has not been favorable enough for development of the national insurance system.

References:

1. Guidelines for calculation the level of economic security of Ukraine / Decree of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine on October 29, 2013 № 1277 [web resource]. – URL: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738 (in Ukrainian).
2. Monetary statistics (in Ukrainian) [Web resource] // Official website of the National Bank of Ukraine: [website]. – URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579 (in Ukrainian).
3. Key figures from the financial statements of the Ukrainian banks [web resource] // Official website of the National Bank of Ukraine: [website]. – URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097 (in Ukrainian).
4. Key performance indicators of banks [web resource] // Official website of the National Bank of Ukraine: [website]. – URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798 (in Ukrainian).
5. Monetary review [web resource] // Official website of the National Bank of Ukraine: [website]. – URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58037 (in Ukrainian).
6. Key developments in the foreign exchange market [web resource] // Official website of the National Bank of Ukraine: [website]. – URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58039 (in Ukrainian).
7. Official exchange rate of Hryvnia [web resource] // Official website of the National Bank of Ukraine: [website]. – URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search/form/day> (in Ukrainian).
8. Surveys of deposit-taking corporations [web resource] // Official website of the National Bank of Ukraine: [website]. – URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579 (in Ukrainian).
9. Interest rates on refinance loans granted by the National Bank of Ukraine [web resource] // Official website of the National Bank of Ukraine: [website]. – URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44580 (in Ukrainian).

Prokofjewa O. W., Kandidatin der Wirtschaftswissenschaften,
Assistentin,
Kiewer Nationale Universität namens Taras Schewtschenko
Stadt Kiew, Ukraine

ENTWICKLUNGSPERSPEKTIVEN DES MARKETS DER RÜCKVERSICHERUNG IN DER UKRAINE

Jetzt in der Ukraine entwickelt sich aktiv solcher Wirtschaftssektor wie Versicherung, der als integraler Bestandteil der Marktbeziehungen ist. Der Versicherungsmarkt ist ein Bereich der besonderen Wirtschaftsbeziehungen, die sich zwischen den Versicherten (Versicherungsnehmer, Begünstigter) herausbilden, die den Schutz von möglicher zufälliger Entstehung der für ihre materielle, unmaterielle Werte ungünstigen Ereignisse brauchen, und den Versicherern, die diesen Schutz auf Rechnung der Benutzung von ihnen des Versicherungsfonds sichern, der sich durch die Zahlung von Versicherungsnehmern von Geldbeträgen (Versicherungsprämien) formiert.

In allen entwickelten Ländern ist die Versicherung ein strategisches Wirtschaftsbereich, das meiste Investitionen in seine Entwicklung sichert und das Staatsbudget von Ausgaben für Schadenersatz von unvorhergesehenen Umständen befreit. Dabei spielt besondere Rolle bei der Versicherung die Lösung von sozialen Problemen der Gesellschaft. Die sozialen Garantien für Bevölkerung können die Versicherer neben dem Staat geben und manchmal ist es voraus.

Die Rückversicherung ist eine unabhängige Versicherungsart. Mit Hilfe der Rückversicherung kann der Versicherer den Umfang seines Versicherungsportfolios durch

den Abschluss von Verträgen der direkten Versicherung von Risiken vergrößern, die nach ihrem Gesamtwert seine Finanzressourcen übersteigt. Mit anderen Worten besteht die Rückversicherung im Schutz des Versicherers von möglichen Finanzverlusten. Die Rückversicherung ist eine notwendige Bedingung für Sicherung der Finanzstabilität von Versicherungsoperationen und der Zahlungsfähigkeit irgendwelcher Versicherungsorganisation.

Die Rückversicherung ist ein Derivat von der Versicherung, deshalb spiegeln die Besonderheiten der Entwicklung des Versicherungsmarkts hauptsächlich auf dem Markt der Rückversicherung wieder (tabelle 1).

Tabelle 1

Umfänge des Markts der inneren Rückversicherung in 2011–2015

Jahre	Gesamtprämie, Million UAH	Versicherungsprämie, die den Rückversicherern übergeben ist, Million UAH	Anteil der Rückversicherung%
2011	22694,0	5906,2	26
2012	22065,0	2522,8	11,7
2013	28661,9	8744,8	30,5
2014	26 767,3	9 911,3	37
2015	29 736,0	9 704,2	32,6

Aufgrund der Angaben der Tabelle 1 kann man sehen, dass die Versicherungsgesellschaften, die die Rückversicherung durchführen, ihre Umfänge nach der Wirtschaftskrise wesentlich vergrößert haben. Im Jahre 2012 beträgt der Anteil der Versicherungsprämie, die für die Rückversicherung übergeben ist, nur 11,7%, was genug ein schlechtes Ergebnis im Vergleich mit dem vorigen Jahr ist. Seit dem Jahre 2013 wurde allmähliche Zunahme des Anteils der Rückversicherung bis zum 37%.

In der Struktur der passiven Rückversicherung im Jahre 2015 wurden am meisten die Anteile der Versicherungsprämien nach folgenden Versicherungsarten bezahlt: Fracht- und Gepäckversicherung – 2 376,0 Million UAH (in 2014 – 1 040,4 Million UAH); Vermögensversicherung – 1 798,7 Million UAH (in 2014 – 1 616,3 Million UAH); Versicherung der Finanzrisiken – 1 712,7 Million UAH (in 2014 – 2 480,5 Million UAH); Haftpflichtversicherung vor den Dritten – 1 052,8 Million UAH (in 2014 – 858,8 Million UAH).

Die Struktur der passiven Rückversicherung wurde im Jahre 2015 im Vergleich mit der analogischen Periode in 2014 zu Gunsten der folgenden Länder geändert: Polen (von 1,5% bis 8,5%), USA (von 2,0% bis 5,8%), Litauen (von 0,03% bis 2,6%), Großbritannien (von 22,9% bis 24,5%) auf Rechnung der Verminderung des Anteils der Versicherungsprämien der Russischen Föderation (von 18,0% bis 7,2%), von Deutschland (von 21,4% bis 18,1%), und der Schweiz (von 13,7% bis 10,9%).

Die Operationen der Rückversicherung von Risiken außerhalb der Ukraine haben in den letzten Jahren eine stabile Position und eine breite Geographie. Der größte Teil von ukrainischen Risiken versichern solche Länder wie Großbritannien, Russische Föderation, die Schweiz und Deutschland rück. Diese vier Länder besitzen die Leaderpositionen nach dem Umfang von Versicherungsprämien während der ganzen Untersuchungsperiode.

In den letzten Jahren wurde die wesentliche Diversifizierung von Versicherungs- und Rückversicherungsrisiken, die den Rückversicherern – Devisenausländern übergeben werden. Beginnend mit 2008 werden ukrainische Risiken für Rückversicherung zu folgenden Ländern übergeben: Kasachstan, Polen, Belgien, Spain, Tschechische Republik, Italien, Indien, Island, Niederlande, Jordanien, Ägypten, Vereinigte Arabische Emirate und Finnland. Solche Situation ist damit bedingt, dass in diesen Ländern die beste Finanzklima und Finanzbedingungen für Rückversicherung sind. Nach der Weltfinanzkrise konnten viele

європейські країни їхню фінансову могутність до такого рівня збільшити, щоб не тільки внутрішні, а й зовнішні ризики страхування для повернення грошей збільшити.

Аналіз головних положень і тенденцій українського ринку страхування дозволяє розрізнити позитивні і негативні сторони цього ринку і визначити головні завдання щодо покращення українського ринку страхування.

До головних завдань українського ринку страхування можна віднести: підвищення кваліфікації фахівців, покращення іміджу українського ринку страхування, стандартизація продуктів страхування, підвищення професійного рівня фахівців, покращення якості послуг, збільшення обсягів і покращення структури ринку страхування в Україні.

Література:

1. Страхування: Підручник для студентів вишніх навчальних закладів, які навчаються за спеціальностями «Фінанси і кредит», «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Випущено за редакцією В.В. Шачова, Ю.Т. Ахмедіані – 2-й видання, перероблено і доповнено – М.: ЮНІТИ-ДАНА, 2006. – 511 сторінок.
2. Головні проблеми і перспективи зовнішнього активного страхування в 2013 // [Електронний ресурс] / Офіційний вебсайт – Спосіб доступу: <http://forinsurer.com/public/13/07/08/460>
3. Страхування: Підручник / Керує авторський колектив і науковий редактор С.С. Осадетс. – 3-й видання – К.: КНЕУ, 2006. – 599 сторінок.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 18, Ст. 78 [з змінами і доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [Вебсайт]. – Спосіб доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
5. Шумельда Я.П. Страхування: Підручник для студентів економічних спеціальностей / Випущено за редакцією Я. Шумельда. Друге видання, перероблено і доповнено. – Тернопіль: Джура, 2006. – 296 сторінок.

Рудь І. Ю., к.е.н., доцент,

Данік Н. В., к.е.н., доцент,

*Миколаївський національний університет
імені В. О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна*

ІНФРАСТРУКТУРА ФОНДОВОГО РИНКУ

Фондовий ринок є однією з найважливіших частин економіки будь-якої країни, в тому числі і України. З його допомогою здійснюється перекидання капіталу з однієї галузі в іншу і назад, тобто відбувається автоматичне регулювання розвитку різних сфер економіки. Чим правильніше й ефективніше буде працювати фондовий ринок, тим швидше й інтенсивніше розвиватиметься економіка країни.

Теоретичні, методологічні та практичні аспекти становлення, функціонування та розвитку фондового ринку України розкрито у працях К. Адамової, І. Бланка, М. Денисенко, В. Загорського, Б. Койлі, О. Корнійчука, О. Мозгового, Р. Розена, Г. Терещенка, А. Ткача і багатьох інших учених.

Фондовий ринок – це сукупність суспільно-економічних відносин, що виникають під впливом попиту і пропозиції на капітал у формі цінних паперів залежно від очікуваного доходу та ризику, шляхом здійснення емісій та обігу цінних паперів між його учасниками у процесі розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, через створення необхідних умов та інститутів для його ефективного функціонування [1].

Фондовий ринок має складну структуру, де перехрещуються інтереси багатьох учасників, кожен з певною функціональною особливістю та метою діяльності. До них належать: емітенти – це держава або якась юридична особа, що має право відповідно до закону випускати цінні папери, та інвестори – це юридичні або фізичні особи, що відповідно до закону мають право працювати з цінними паперами або здійснювати купівлю-продаж їх з метою отримання прибутку.

До учасників фондового ринку належать посередники – це юридичні або фізичні особи, які отримали відповідний сертифікат, що надає їм права проводити операції з цінними паперами на біржовому та позабіржовому ринках. Вони поєднують інтереси емітентів та інвесторів, отримуючи за свою діяльність комісійну винагороду, або курсову різницю.

Залежно від ступеня розвитку фондовий ринок може виступати більш чи менш ефективним механізмом акумуляції, розподілу та перерозподілу вільних фінансових ресурсів серед галузей економіки. Ефективне функціонування фондового ринку в багатьох країнах забезпечує ефективне використання вільних фінансових ресурсів та стійкі темпи зростання економіки цих країн.

Інфраструктура фондового ринку є ланкою, що зв'язує емітентів й інвесторів. Вона покликана забезпечувати виконання наступних функцій: виконання угод з цінними паперами та їх похідними з мінімальним ризиком;

здійснення поставки фондових інструментів покупцеві або його довірній особі з перереєстрацією прав власності в обумовлені терміни; оплата поставлених цінних паперів; відповідне зберігання та облік цінних паперів.

Інфраструктура фондового ринку – це складна підсистема ринку цінних паперів, функціональне призначення якої полягає в забезпеченні ефективної реалізації економічних інтересів емітентів та інвесторів через організацію раціональної взаємодії інститутів фінансового посередництва, технічної підтримки, торговельного та інформаційного обслуговування при здійсненні операцій із цінними паперами для забезпечення мінімізації трансакційних витрат, стабільного обігу цінних паперів та прискорення процесу акумуляції інвестиційних ресурсів.

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-вересні 2016 року, становив 73,23 млрд грн, що більше на 6,18 млрд грн порівняно з відповідним періодом 2015 року (67,04 млрд грн).

Протягом січня-вересня 2016 року Комісією зареєстровано 98 випусків акцій на суму 53,67 млрд грн (таблиця 1). Порівняно з аналогічним періодом 2015 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 5,46 млрд грн [1].

Таблиця 1

**Обсяг та кількість випусків акцій зареєстрованих Комісією
протягом січня-вересня 2016 року**

Період	Обсяг випуску акцій, млн грн	Кількість випусків, шт.
Січень	9 946,80	8
Лютий	686,85	8
Березень	18 263,68	8
Квітень	5 325,36	22
Травень	1 136,57	5
Червень	6 975,87	16
Липень	464,03	14
Серпень	24,80	5
Вересень	10 843,20	12
Усього	53 667,15	98

Значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступним банківським установам, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України», ПАТ «УКРСОЦБАНК», ПАТ «ВТБ БАНК», ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Альфа Банк», ПАТ «СБЕРБАНК», ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» та ПАТ «БМ Банк».

Комісією протягом січня-вересня 2016 року зареєстровано 107 випусків облігацій підприємств на суму 6,26 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2015 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 4,08 млрд грн. Протягом січня-вересня 2016 року обсяг випусків інвестиційних сертифікатів КУА ПФ, зареєстрованих Комісією, становив 4,37 млрд грн, що менше на 1,78 млрд грн порівняно з даними за аналогічний період 2015 року. Протягом січня-вересня 2016 року обсяг випусків акцій КІФ, зареєстрованих Комісією, становив 8,92 млрд грн, що більше на 6,58 млрд грн порівняно з даними за аналогічний період 2015 року.

З початку реєстрації за станом на 30.09.2016 кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів становила 2 187 інститутів спільного інвестування, з них: 446 – корпоративних інвестиційних фондів, 1 741 – пайовий інвестиційний фонд.

Станом на 30.09.2016 капіталізація лістингових компаній фондового ринку склала 28,39 млрд грн. За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-вересня 2016 року становив 168,72 млрд грн. Протягом січня-вересня 2016 року порівняно з даними аналогічного періоду 2015 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 27,33% (січень-вересень 2015 року – 232,16 млрд грн) [1].

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з: державними облігаціями України – 147,54 млрд грн (87,45% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-вересні поточного року); депозитними сертифікатами Національного банку України – 11,40 млрд грн (6,76% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-вересні поточного року).

На організаційно оформленому ринку протягом січня-вересня 2016 року спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами на двох фондових біржах «Перспектива» та «ПФТС», що становило 97,5% вартості біржових контрактів. Обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-вересня 2016 року на організаторах торгівлі на вторинному ринку становив 98,09% від загального обсягу біржових контрактів протягом зазначеного періоду.

На основі проведеного аналізу сучасного стану функціонування фондового ринку України потрібно виділити такі напрями його ефективного функціонування:

- сприяння реалізації єдиної державної політики стимулювання покращення інвестиційного клімату;
- гармонізація вітчизняного законодавства із директивами ЄС, адже на фондовому ринку реальних реформ практично не відбувалося, були тільки певні покращення;
- перебудова існуючої системи державного регулювання фінансового сектора, яка має бути спрямована насамперед на стимулювання ефективної діяльності його учасників;
- розвиток інфраструктури забезпечення надійного та ефективного функціонування ринкової інфраструктури. Це сприятиме залученню ресурсів для державних і приватних компаній через фондовий ринок.

Література:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року № 3480-IV // Із змінами, внесеними згідно із Законами станом № 5042-VI від 04.07.2012 – [Електронний документ]. -режим доступу: [http://zakon1.- rada.gov.ua/laws/show/3480-15](http://zakon1.-rada.gov.ua/laws/show/3480-15)
2. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку– [Електронний ресурс], – <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>

Сергєєва О. С., к.е.н., старший викладач,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

СИСТЕМНО-ПРОЦЕСНА МОДЕЛЬ ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ БАНКІВ

У сучасних економічних умовах планування є невід’ємним елементом управління грошовими потоками в банках, адже дає змогу орієнтуватись на довгострокові результати, успішно розробляти заходи, що забезпечать досягнення поставлених цілей, ефективніше контролювати діяльність банків. Так, Д. К. Киця наголошує на тому, що «...оскільки управління грошовими потоками банку відбувається обмеженими ресурсами, для ефективності потрібно забезпечити збалансованість надходжень і витрат шляхом фінансового планування, що є першим етапом, тобто прогнозування потреби в ресурсах для їх подальшого використання. Характерною особливістю планування у банківських установах, які обумовлені специфікою їх діяльності, є відсутність збитковості» [1].

Нами визначено, що питання планування грошових потоків банків у вітчизняній науковій літературі досліджується фрагментарно, комплексні дослідження сутності та технологій планування практично відсутні. Сучасна економіка та проблеми у світовій фінансовій сфері ставлять перед банками нові вимоги щодо фінансового планування та, зокрема, планування грошових потоків, тому дане питання потребує вдосконалення та поглибленого дослідження. Планування є ключовою функцією управління у процесі прийняття рішень банками з метою підвищення їх конкурентоспроможності й ефективності діяльності [2].

Н. П. Дребот стверджує, що досвід планування у міжнародній банківській практиці впевнено довів безумовну важливість і необхідність здійснення цієї функції менеджменту для успішної роботи банків. Численні дослідження свідчать про наявність стійкої кореляції між плануванням та фінансовими результатами діяльності банків. Окрім цього, визначено важливе значення планування не лише на рівні вищого керівництва банків, але й на рівні відділень та інших структурних підрозділів [3].

У наукових доробках, присвячених управлінню грошовими потоками банків, визначення сутності поняття «планування грошових потоків банків» відсутнє. При цьому досить часто, розглядаючи планування грошових потоків у межах фінансового планування або планування ліквідності, окремого визначення «планування грошових потоків банків» вченими не надається. Зважаючи на це, вважаємо доцільним у даному дослідженні здійснити узагальнення визначення поняття «планування грошових потоків», що наводиться в наукових працях, присвячених управлінню грошовими потоками підприємств виробничої сфери.

Нами виявлено, що переважає процесний підхід до визначення сутності планування грошових потоків. І. Д. Кузнецова визначила його як процес визначення обсягів грошових потоків за видами діяльності, часовими інтервалами і напрямками використання з метою забезпечення максимальної синхронізації надходжень і витрат та платоспроможності [4]. Науковець наголошує на тому, що в процесі планування досягається оптимізація грошових потоків, тобто надходження такого співвідношення

між вхідними та вихідними грошовими потоками, між напрямками та умовами залучення та використання грошових потоків, яке забезпечує найкращі результати діяльності (мінімізації затрат, максимізації прибутку). Схоже визначення запропоновували В. В. Орлова та С. П. Оришко [5]: «процес визначення їх обсягів за видами діяльності, часовими інтервалами та напрямками використання з метою забезпечення максимальної синхронізації надходжень і витрат та платоспроможності підприємства».

На основі критичного аналізу думок науковців, автор доходить висновку, що планування грошових потоків банків за процесним підходом – це сукупність взаємопов'язаних заходів, що забезпечують прогнозування, розробку та затвердження кількісних та якісних параметрів грошових потоків, формалізованих у системі планів, реалізація яких сприятиме забезпеченню ліквідності та ефективності діяльності.

Системний підхід до планування грошових потоків, що досліджує його як сукупність пов'язаних елементів, орієнтованих на досягнення цілей управління, визначених стратегічними планами банків в умовах мінливого та нестабільного операційного середовища, практично не застосовується.

На наш погляд, для ефективного планування грошових потоків банків доцільно застосовувати системно-процесний підхід, оскільки застосування процесної складової дозволить забезпечити безперервність та циклічність планування, а застосування системної складової – визначити основні складові планування, пов'язані між собою та об'єднані єдиною методологією. Отже, планування грошових потоків за системно-процесним підходом – це сукупність організаційно-структурної (об'єкту та суб'єкту планування) та функціональної (технологія та методи планування) підсистем, пов'язаних на основі процесного підходу таким чином, що забезпечується прогнозування, розробка та затвердження кількісних та якісних параметрів грошових потоків (рис. 1).

Запровадження планування грошових потоків на основі такого підходу дасть можливість: проаналізувати операційне середовище функціонування та виявити сильні та слабкі сторони банків для визначення досягнення цілей щодо формування грошових потоків; проаналізувати фактичні кількісні та якісні параметри грошових потоків банків (минулого та поточного періодів); прийняти управлінські рішення щодо досягнення поставленої мети у вигляді конкретних планів на основі даних аналізу.

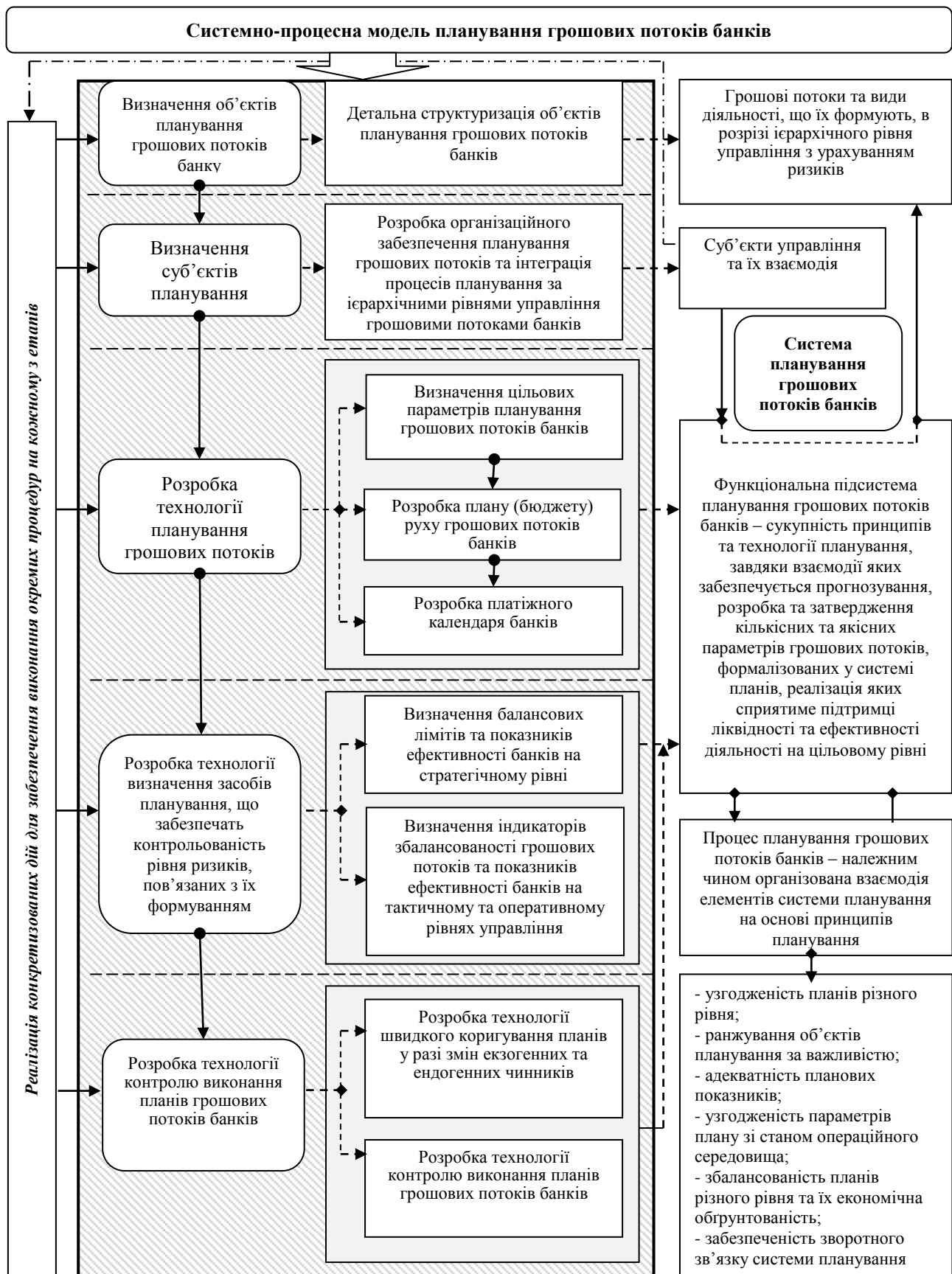


Рис. 1. Системно-процесна модель планування грошових потоків банків
[авторська розробка]

Література:

1. Киця Д. К. Механізм управління грошовими потоками банку [Електронний ресурс] / Д. К. Киця // Управління розвитком. – 2014. – № 2. – С. 137-141. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_2_56.pdf
2. Кравченко Е. В. Финансовое планирование и бюджетирование в системе управления банком / Е. В. Кравченко // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организацией: материалы III международной научно-практической конференции. – Воронеж, 2010. – С. 142-144.
3. Дребот Н. П. Актуальні проблеми планування банківської діяльності та шляхи їх вирішення / Н. П. Дребот, Н. Р. Галайко, О. Р. Галько // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.14. – С. 191-199.
4. Кузнецова И. Д. Управление денежными потоками предприятия / И. Д. Кузнецова; под ред. Ильченко А. Н.; Иван. гос. хим.-технол. ун-т. – Иваново, 2008. – 191 с.
5. Орлова В. В. Механізм управління грошовими потоками готельного комплексу / В. В. Орлова, С. П. Оришко // Карпатський край. – 2013. – № 1. – С. 167-176.

Сіліна І. В., к.е.н., доцент,

*Запорізька державна інженерна академія
м. Запоріжжя, Україна*

Оглобліна В. О., к.е.н., доцент,

*Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
м. Запоріжжя, Україна*

ТЕНДЕНЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В розвинутих країнах організація системи охорони здоров'я здійснюється з урахуванням інтересів усіх соціальних верств населення і має різноманітні форми. Система соціального захисту в світі живиться з трьох джерел, які доповнюють одне одного: державне соціальне забезпечення, групове та індивідуальне страхування. Зовсім по-іншому вирішується це питання на Україні. Бюджетним фінансуванням покриваються щонайменше половини (49% – 2016) від потреби закладів охорони здоров'я і в переважній більшості ці кошти спрямовуються на зарплату з нарахуваннями та утримання інфраструктури. Все інше фінансується за рахунок коштів населення у вигляді тіншових «платежів». Така ситуація створює значну нерівність у доступі до медичної допомоги громадян протягом вже протягом десятиліть. Таким чином, фінансування системи охорони здоров'я в Україні на сьогоднішній день є вкрай недостатнім і не створює передумов для надання якісної медичної допомоги, в тому числі спеціалізованої, насамперед для соціально незахищених категорій громадян і населенню в цілому.

Україна, як частина Європи, повинна підняти рівень забезпечення соціальних стандартів на європейський рівень, що потребує проведення реформ в системі охорони здоров'я та забезпеченні лікарськими засобами. Вирішення цього питання неможливе без реформування системи фінансування цієї галузі. Одним з важелів в даному процесі має бути медичне страхування, яке на сьогодні повинне стати невід'ємною частиною системи надання соціальних гарантій кожній людині, оскільки стан фізичного здоров'я людини є показником морального здоров'я суспільства. В збереженні та укріпленні здоров'я українців повинні бути зацікавлені держава, підприємства різних форм власності і, насамперед, самі громадяни нашої країни. Цієї мети можна досягнути шляхом введення економічної відповідальності та зацікавленості всіх вищезазначених сторін і як засіб вирішення цього питання є медичне страхування.

Медичне страхування – форма соціального захисту інтересів населення з охорони здоров'я, яка гарантує громадянам при настанні страхового випадку отримання медичної допомоги за рахунок нагромаджених коштів і фінансування профілактичних заходів.

Медичне страхування може здійснюватись в двох формах: добровільній і обов'язковій. Добровільне медичне страхування може бути індивідуальним або колективним.

З усього населення України медичним страхуванням охоплено не більш як 5%. Частка медичного страхування у портфелях страховиків загалом серед інших видів на страховому ринку є незначною. У структурі чистих страхових премій станом на 31.12.2015 р. його питома вага серед інших видів становила 8,3% [1]. Найбільші компанії в сегменті добровільного медичного страхування у 2015 році наростили премії у середньому на 10-20%. Більше премій по добровільному медичному страхуванню було отримано в основному завдяки зростанню вартості страхових послуг через девальвацію (середня вартість поліса виросла на 60%). Діяльність на ринку добровільного медичного страхування для вітчизняних страховиків знаходиться на межі рентабельності, а часто навіть є збитковою.

Основні проблеми розвитку ринку медичного страхування в Україні: низький рівень доходів населення; відсутнє законодавство, яке регулює ринок медичного страхування; відсутність механізму контролю за якістю наданих у медичному закладі послуг; відсутні стандарти якості медичних послуг; значне обмеження кола послуг, що включені до страховки, та досить значна плата за стандартні страхові продукти; недовіра населення до будь-яких фінансових відносин з державою.

Добровільне медичне страхування, як основний метод фінансування витрат на охорону здоров'я, в жодній країні світу не є основним. Цивілізовані країни запровадили механізм державного (національного) медичного страхування, яке з 2018 року хочуть запровадити і в Україні. За останні 25 років було розроблено 21 законопроект про впровадження механізм державного медичного страхування в Україні (жоден не прийнятий).

В даний час на розгляді у Парламенті України знаходяться 3 проекти законів, що стосуються запровадження системи обов'язкового медичного страхування: № 4981 «Про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування в Україні», «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» № 4981-1 «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування», № 4981-2 «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

Вважаємо, що ці системи створять додаткове навантаження на бізнес.

Міністерство охорони здоров'я України пропонує фінансувати систему медичного страхування із загальної системи оподаткування.

Ці проекти ще містять певні недоліки, які потребують доопрацювання. Крім того, у разі прийняття законодавчих актів з питань обов'язкового соціального медичного страхування, необхідно створити умови для розвитку добровільного медичного страхування. У першу чергу слід прийняти нормативно-правові акти, спрямовані на забезпечення конкурентного середовища на ринку медичних послуг [4]. Розвитку системи медичного страхування також буде сприяти створення уніфікованої системи класифікації медичних послуг та ціноутворення на них, а також забезпечення контролю за якістю послуг усіх медичних установ, що працюють у системі медичного страхування.

Література:

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/sk_%202015.pdf
2. Ювсечко О. Медичне страхування має низку недоліків, тому його розвиток в Україні призупинено [Електронний ресурс] / О. Ювсечко. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://varta.kharkov.ua/analytics/1070552.html>

3. Приказюк Н. Медичне страхування в Україні: тенденції та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Н. Приказюк. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: <https://yandex.ua/search/?text=CyberLeninka.ru>
4. Парашак О. Російський та український тренд ОМС: однакова мета, різний термін впровадження // Страхова справа. – 2004. – № 3 (forinsurer.com).

Танчак Я. А., к.е.н., викладач кафедри,
*Львівський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи
м. Львів, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ УКРАЇНИ

В даний час, в час економічної нестабільності, ринок фінансових інвестицій являється важливою складовою розвитку національної економіки. При цьому, лівова частка операцій із цінними паперами належить саме банкам, адже інвестиції в цінні папери забезпечують успішний розвиток банківської системи та економіки в цілому. Однак, така інвестиційна діяльність повинна бути ефективною, оскільки від цього залежить розподіл, обмін, виробництво національного продукту.

Саме інвестування відноситься до базових банківських операцій в інвестиційній сфері. Згідно з вітчизняним законодавством, інвестиції банків – це цінності, як правило, це грошові кошти, що вкладаються в об'єкти ринку інвестиції (цінні папери) з метою отримання прибутку.

На ринку фінансових інвестицій комерційні банки виступають як посередники, зберігачі, торговці, інвестори, емітенти та консультанти. Здійснюючи інвестування на фондовому ринку, банки ставлять перед собою такі основні цілі: максимізація прибутку, оримання коштів та збільшення об'єму викладів, забезпечення ліквідності. Кожний банк прагне зайняти конкурентні позиції на ринку цінних паперів. Його особливість полягає в тому, що він є своєрідним індикатором визначення процесу інвестування на фондовому ринку. Саме тому, проблема інвестиційної діяльності банків на вітчизняному ринку фінансових інвестицій є актуальною на сьогоднішній день.

Процес формування інвестиційної політики банків на вітчизняному ринку фінансових інвестицій має свою послідовність. Етапи формування інвестиційної політики банків на ринку фінансових інвестицій України зображені на рисунку 1.

На підставі аналізу основних інституціональних положень і практичних підходів до реалізації інвестиційної діяльності банку встановлено, що інвестиційна політика банку стосується формування системи цільових орієнтирів інвестиційної діяльності і вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення і виступає в якості протоколу комунікації банку з зовнішнім середовищем. В організаційному аспекті вона виступає як комплекс заходів по організації і управлінню інвестиційною діяльністю, спрямованих на забезпечення оптимальних обсягів і структури активів, зростання їх вартості і прибутковості за прийнятного рівня ризику, а квінтесенцією інвестиційної політики банку є загальна ділова політика банку, в якій знаходять своє відображення стратегічні цілі інвестиційної діяльності [2, с. 2].

У процесі дослідження встановлено, що на рівні інвестора всю сукупність активів банку необхідно аналізувати як один гетерогенний портфель, що обумовлює потребу в цілісному системному підході до оцінки якості активів банку: інвестор банку повинен звертати увагу не на показники якості окремих груп активів, а на показники інвестиційної якості банку в цілому – розглядаються не тільки доходні активи банку, але і ті активи, які хоча і не приносять доходу безпосередньо, проте забезпечують умови для його ефективного функціонування [5, с. 2].

Зазначимо, що на сьогодні вітчизняний ринок фінансових інвестицій характеризується відсутністю якісно-ліквідних цінних паперів, а це призводить до того, що банкам нема у кого купити чи кому продати ліквідність у режимі вільного ринку.

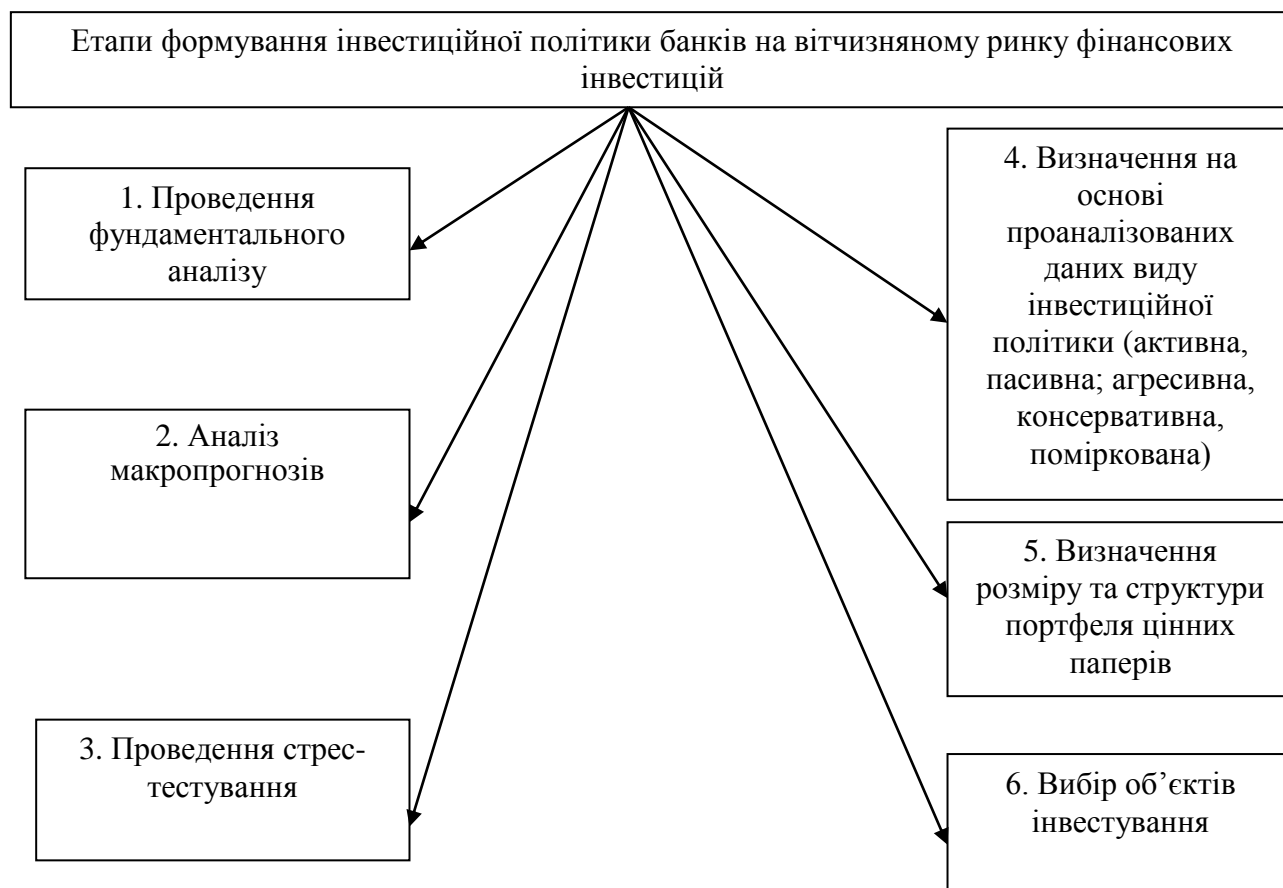


Рис. 1. Етапи формування інвестиційної політики банків на вітчизняному ринку фінансових інвестицій

Джерело: розроблено автором на основі [2; 5]

Значні за обсягом випуски акції, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступним банківським установам, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України», ПАТ «ВТБ БАНК», ПАТ «УКРСОЦБАНК», ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «СБЕРБАНК», ПАТ «Комерційний банк «ХРЕЩАТИК» та ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» [1, с. 2].

Однак, у 2016 році питома вага портфеля цінних паперів у кредитно-інвестиційному портфелі банків України скоротилась на 1,5%. Таке зниження можна трактувати нестабільною політично-економічною ситуацією в країні, низьким рівнем довіри, мало ліквідністю вітчизняних фінансових інвестицій та високим рівнем ризику.

Загалом, можна стверджувати про позитивну тенденцію в діяльності банків на ринку фінансових інвестицій України. Однак, на здійснення вкладень банків в цінні папери впливає система внутрішніх та зовнішніх факторів.

До внутрішніх чинників належать: кошти фізичних та юридичних осіб, цінні папери банку, статутний капітал, нестабільна ресурсна база банку, кредитний портфель, кошти банків.

До зовнішніх чинників можемо віднести: економічна та політична ситуація країни, ВВП та курс національної валюти, рівень інфляції, нормативно-правова база

регулювання операцій на фондовому ринку, доходи населення та кількість угод на ринку цінних паперів, рівень корупції у державі, іноземні інвестиції [6, с. 117].

Більш детальна інформація стосовно впливу кожного фактора на інвестиційну діяльність банківських установ наведена на рисунку 2.

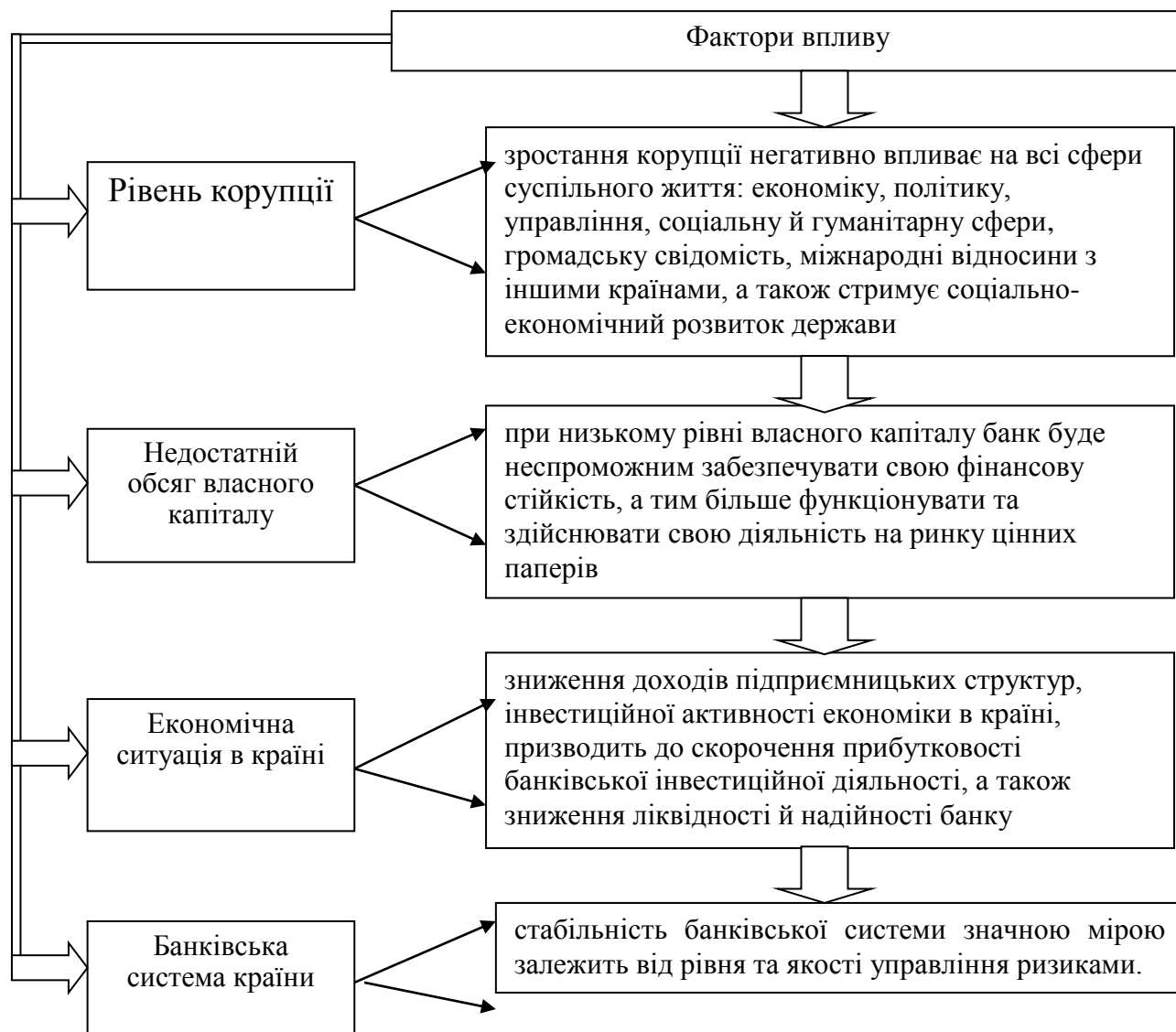


Рис. 2. Наслідки впливу факторів на інвестиційну діяльність банків

Джерело: складено автором з використанням [4]

Зауважимо, що кожний із вище перелічених факторів має свій особливий вплив на інвестиційну діяльність банків на фондовому ринку України.

На жаль, в Україні банки як інвестори на фондовому ринку не підтримуються з боку держави. Для того, щоб інвестиційна діяльність банківських установ розвивалася необхідна ефективна мотиваційна система, а саме запровадження пільг з оподаткування й резервування у залежності від складу портфеля цінних паперів, який включає спекулятивний портфель та інвестиційний і, відповідно, отримує спекулятивний прибуток та прибуток від інвестицій.

Для того, щоб подолати вище перелічені проблеми, необхідно: створити умови для розвитку інвестиційного менеджменту, запозичити міжнародний досвід, стабілізувати політично-економічну ситуацію в країні, стимулювати та підтримати інвестиційну діяльність банків з боку держави, залучати іноземних та вітчизняних інвесторів [7, с. 3].

Отже, із вищесказаного можемо зробити висновки, що в умовах ринкової економіки все більше зростає інтерес до питань інвестиційної діяльності банків на

фондовому ринку України. Однак, на сьогодні Україна не виступає привабливою для великих інвестицій. Адже, саме через політично-економічну ситуацію в країні більшість українських банків та іноземних інвесторів не зацікавлені у вкладанні своїх тимчасово вільних коштів на довгостроковий період, так як у цьому сегменті інвестування присутній високий рівень ризику. Тому, для покращення стану інвестиційної діяльності банків, а також забезпечення подальшого позитивного розвитку інвестиційних послуг банків в Україні необхідно, вирішити ряд проблемних питань, зокрема: вдосконалення нормативно-правового регулювання банківської діяльності, розроблення ефективних шляхів залучення вітчизняних та іноземних інвесторів, вирішення політично-економічної ситуації в державі.

Література:

1. Дані фінансової звітності банків України за даними сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208
2. Болдова А.А. Інвестиційна діяльність банків України / А.А. Болдова, Г.І. Романова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe
3. Бражко О.В. Стратегії формування портфеля цінних паперів комерційного банку [Текст] / О.В. Бражко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 4. – С. 10-13.
4. Воробйова О.І. Підвищення інвестиційної активності банківських інститутів України / О.І. Воробйова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 71–75.
5. Зайцева І.С. Банки як основні суб'єкти інвестиційної діяльності / І.С. Зайцева, О.В. Коцюба [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://business-inform.net/pdf/2013/10_0/55_59.pdf
6. Квасницька Р.С. Банки як інвестори на фінансовому ринку: роль та статус / Р.С. Квасницька // Фінансовий простір. – 2014. – Вип. 3(15). – С. 116-119.
7. Мусієнко О.М. Специфіка управління портфелем цінних паперів у контексті реалізації інвестиційної діяльності банку / О.М. Мусієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/61.pdf>

Ткачик Ф. П., к.е.н., доцент,
Гуцул І. А., к.е.н., старший викладач,
*Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних умовах ефективна фіскальна політика цілком здатна прискорити темпи соціально-економічного розвитку держави. Використовуючи фіскальні інструменти в сфері стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання держава може не тільки покращити ступінь освоєння технологічних укладів, а й продукувати соціальні ефекти через зайнятість населення, його освіченість та здатність формувати сприятливе середовище розвитку суспільства загалом. Варто зазначити, що загальна мета стимулювання інвестиційної діяльності полягає у зменшенні податкового зобов'язання платника податку, тобто при оподаткуванні відповідних організацій необхідно послабити фіскальну функцію податків, акцентувавши увагу на регулюючій функції через вироблення та реалізацію системних і стратегічних заходів податкового стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку.

Дослідження актуальних проблем регулювання інвестиційної діяльності за рахунок фіскальних та інших регуляторів знаходяться в епіцентрі уваги низки науковців та фахівців. Тим не менше, серед Нобелівських лауреатів погляди на інвестиційну

діяльність зводяться до необхідності її інноваційного освоєння та раціонального регулювання. Зокрема, О. Бертіль (1977) розглядає інвестиції як засіб від безробіття, дослідник вважає, що інвестиції та заощадження пропорційно залежать від процентної ставки [1], тому інвестиційна діяльність поряд з фіскальним регулюванням має враховувати монетарний регулюючий підхід. Дж. Стігліц (2001) вважає, що приріст інвестицій в модернізацію економіки повинен стимулювати економічну активність та створення робочих місць. Внутрішні інвестиції, обсяг яких доцільно збільшити за рахунок високих ставок оподаткування для заможних верств населення, можуть згенерувати фінансовий фонд для задоволення потреб держави в інвестиціях та забезпечення соціального захисту мало захищених верств населення, в тому числі безробітних [2].

Значну увагу проблемі державного регулювання інвестиційних процесів і формування інвестиційного середовища за умов кризового розвитку приділив свого часу Дж. М. Кейнс, який виділяв у розпорядженні держави важелі як прямої дії у вигляді централізованих капітальних вкладень в об'єкти загальнодержавного значення, розвиток державного сектора економіки, так і непрямі засоби регулювання інвестиційного середовища – через бюджетну та грошово-кредитну політику [3]. Варто відзначити, що існує два загальноприйнятих методи державного регулювання інвестиційних процесів: пряме і непряме втручання. До форм прямого впливу належать дії держави щодо визначення стратегічних пріоритетів інвестиційної політики та їх виконання за допомогою регулятивних дій, безпосередньо пов'язаних з інвестиційною діяльністю. Непрямий вплив є комплексним доповненням прямого і включає в себе безпосередньо фіскальне регулювання.

На нашу думку, покращення інвестиційної привабливості держави відбувається, зокрема й посилюються ефекти через використання фіскальних механізмів, що спрямовані на поліпшення умов інвестування. Мова йде про впорядкування обсягів, якості й напрямів інвестування суб'єктів господарювання всіх форм власності, досягнення рівноваги між попитом та пропозицією на інвестиційному ринку держави та регіону. Така рівновага може досягатися шляхом стимулювання інвестицій, ситуативного стримування інвестиційної активності та стабілізацією інвестиційних потоків [4].

Інвестиційна діяльність, як об'єкт фіскального регулювання, має особливу концепцію, що обумовлює закономірності використання інструментів бюджетно-податкової та митної політики:

1) інвестиційна діяльність являє собою складний довготривалий процес, тому засоби її фіскальної підтримки не можуть обмежуватися інструментами разового характеру;

2) динаміка основних показників реалізації інвестиційного проекту свідчить про необхідність зміни інтенсивності державної бюджетно-податкової підтримки на різних етапах життєвого циклу інвестицій. Найбільша інтенсивність застосування податкових пільг є доцільною на етапі впровадження, коли інвестиції ще не дають віддачі;

3) найбільші резерви фіскального регулювання містяться в оподаткуванні прибутку підприємств та плати за землю, але у випадку стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій особливого значення набувають інструменти податкового стимулювання, вбудовані в конструкцію податку на додану вартість та мита. В контексті цього важливими є митні та податкові пільги. Серед яких сьогодні популяризується наступні: повернення сум мита й податків, сплачених при імпорті сировини, комплектуючих виробів і готових товарів, необхідних для виробництва експортної продукції; звільнення постачальників експортних товарів і послуг на визначений період від сплати податків на частину поточної виручки від експортних операцій; відтермінування сплати певних податків (в т. ч. інвестиційний податковий кредит); надання пільгових умов щодо амортизаційних відрахувань; створення фонду для погашення витрат від інвестування за кордоном тощо [4];

4) обмеженість фінансових ресурсів держави не дозволяє застосовувати податкові преференції до будь-яких інвестицій. Тому інструменти фіскального стимулювання мають бути зосереджені на тих інвестиціях, які є пріоритетними з позицій національної економіки та суспільного розвитку. Разом з тим, практика підтверджує хибність встановлення пріоритетів за галузевою ознакою. Тому доцільним критерієм для надання податкових пільг є інноваційний характер інвестицій;

5) поряд з первинним інвестуванням, важливе значення має створення заохочувальних умов для реінвестування прибутку, отриманого від інвестиційної діяльності. Тому фіскальна підтримка інвестицій має включати в себе комплекс заходів щодо митно-податкового регулювання корпоративних відносин [5].

Таким чином, активізація інвестиційної діяльності підсилюється за умов стабільності податкового режиму та фіскальної мотивації. В контексті цього, доцільно опрацювати наступні аспекти: зниження ставок оподаткування на певний період для високотехнологічних галузей при моніторингу ефективності таких пільг; диференціації ПДВ для мотивації підприємств, що випускають продукцію з високим ступенем доданої вартості; звільнення від оподаткування частини прибутку, яка реінвестується у модернізацію [6]. Фіскальні заходи мають здійснюватися у напрямку протидії відпливу капіталу за рахунок регулювання трансфертного ціноутворення, запобігання вимиванню інвестиційних ресурсів промислових підприємств. Доцільно законодавчо врегулювати використання у фіскальній практиці інноваційних підходів та автоматизованих електронних сервісів, що дозволить оперативно подавати податкові декларації і отримувати консультації, звузити можливості корупції, полегшити контроль справляння податків. Нагальною проблемою є раціоналізація і поетапне підвищення ставок екологічного оподаткування з метою мотивації інвестицій у запровадження екологічнобезпечних технологій. В кінцевому результаті, держава за допомогою фіскального інструментарію в комплексі з іншими регуляторами, має створити сприятливі умови для залучення прямих іноземних інвестицій та активізації інвестиційної діяльності.

Література:

1. Ohlin B. Some Notes on the Stockholm Theory of Savings and Investments II [Text] / Bertil Ohlin // *The Economic Journal*. – 1937. – Vol. 47. – № 186. – P. 221-240.
2. Stiglitz J. E. The Perils of 2012 [Electronic resource] / Joseph E. Stiglitz. – Mode of access: <http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz147/English>
3. Keynes J. M. General Theory of Employment, Interest and Money [Text] / J. M. Keynes // *Collected Writings of John Maynard Keynes*. – Vol. VII. – London: Macmillan, 1936.
4. Ткачик Ф. П. Митні та податкові регулятори зовнішньоекономічної діяльності / Ф. П. Ткачик, І. А. Гуцул // *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка»: збірник наукових праць. – 2013. – Випуск 24. – С. 132-137.
5. Корецький О. М. Податкова політика як один із важелів інвестиційної діяльності держави / О. М. Корецький // *Науковий вісник Академії муніципального управління*, серія «Управління». – 2011. – Вип. 3. – С. 265–270.
6. Сухоруков А. І. Інституційні засади розвитку інвестиційної діяльності у промисловості України (аналітична записка) / А. І. Сухоруков // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1577/>

СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Функціонування фінансової системи України в умовах світових кризових процесів вимагає пошуку нових підходів до організації управління усіма сферами економіки, у тому числі банківським сектором. Традиційні способи визначення ефективності банківського бізнесу поступаються місцем новим, котрі адекватні сучасним тенденціям розвитку світової економіки та здатні забезпечити банківській установі, зокрема, та економіці країни загалом конкурентні переваги у майбутньому. Зростання конкуренції у межах банківської системи України та її інтеграція у світовий фінансовий простір диктують необхідність зміцнення ресурсних позицій вітчизняних банків з метою утримання першості на ринку банківських послуг. Тому особливої уваги заслуговує розроблення фінансових стратегій розвитку банківських установ з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняного банківського бізнесу та забезпечення його адекватності потребам розвитку економіки країни, що зумовлює актуальність розгляду даного питання.

Значний внесок у дослідження проблем діяльності та розвитку банківської системи України зробили вітчизняні вчені, серед них Т. С. Смовженко [2], Р. А. Слав'юк [2], Р. Ф. Пустовійт [3], А. О. Дробязко [4], І. С. Кравченко [5], О. Б. Деревська [6], Б. В. Самородов та інші.

Фінансування у належному обсязі стратегічних і регіональних програм розвитку є однією з невирішених проблем у країнах пострадянського простору. Деякі автори наголошують, що «при реалізації економічних реформ зі становлення ринкової економіки майже в усіх країнах з перехідною економікою до проблеми формування фінансового сектору підійшли недостатньо усвідомлено» [7]. Однією з причин такого становища дослідники вважають те, що, по-перше, основна увага традиційно належить формуванню саме банківського сектору, а не фінансової сфери в цілому і, по-друге, регулювання банківської діяльності відокремлюється від регулювання решти фінансової системи. Фінансовий сектор, на думку науковців, не варто розглядати як виключно структуру з обслуговування реального сектору економіки. На нашу думку, яка частково збігається з поглядами інших дослідників, внаслідок фінансової кризи 2008 р. з'явився новий напрям економічних досліджень – макрофінекономіка, яка впливає на зміну методології вимірювання сукупного результату на макроекономічному рівні [5].

Враховуючи сучасні чинники, вважаємо, що конвергенція банківського і фінансового секторів економіки, з одного боку, та фінансової сфери й економіки – з іншого, буде основним змістом майбутньої реструктуризації макроекономічних відносин. У результаті масштабних змін і трансформації середовища доречним буде застосування терміна «макрофінекономічні відносини». Це означає, що фінансова складова економіки справлятиме дедалі помітніший вплив на глобальне економічне зростання.

З розвитком банківської системи та посиленням конкуренції, банки все більшу увагу стали приділяти пошуку та впровадженню сучасних методик та рекомендацій стосовно побудови та реалізації фінансової стратегії розвитку банку. На це вказує зростання масштабів діяльності банків, збільшення обсягів їх фінансових ресурсів, підвищення рівня їх прибутковості. Однак, фінансова криза призвела до численних проблем у банківській системі, які уповільнюють її функціонування і впливають на ефективність стратегічного розвитку банків. Банки стикнулися із багатьма

проблемами, які вплинули на їхній фінансовий стан, а, отже, і на діючу фінансову стратегію розвитку. Тому, перш за все, необхідно вирішити наявні проблеми через низку антикризових заходів:

1. Слід підвищити рівень капіталізації банків, оскільки капітал банківської системи залишається недостатнім для стабільного її функціонування і розвитку, що, в свою чергу, гальмує розширення масштабів операцій у реальному секторі економіки. Свідченням цього є істотне відставання темпів приросту капіталу банків від приросту їхніх активів.

2. Варто зменшити кредитні ризики внаслідок покращення якості банківських активів. Відомо, що ризикові, неякісні активи є однією з основних причин низького рівня рентабельності діяльності банків. Банківська система України має станом на 1 січня 2016 року збитковий рівень рентабельності активів ROA -5,46% [1], який значно нижчий порівняно з іншими країнами (Вірменія – «-0,63%», Росія – 0,25%, Білорусь – 1%, Казахстан – 1,01%, Киргизстан – 1,5%,). Це, в свою чергу, свідчить про високу чутливість банків до ризиків.

3. Необхідно націоналізувати ту частину ризикових активів, яку нині рятує держава.

4. Потрібно знизити норму обов'язкового резервування для комерційних банків, що дозволить підвищити рівень їх ліквідності в країні.

5. Слід рефінансувати комерційні банки з проблемами короткострокової ліквідності під час проявів ознак фінансової кризи.

6. В умовах кризи варто розробити заходи з посилення довіри, такі як роуд-шоу, щоб переконати іноземні банки та інвесторів у тому, що ситуація перебуває під контролем.

Таким чином, для того, щоб обійти конкурентів і забезпечити собі конкурентні переваги, банкам необхідно у стратегічній перспективі приділяти увагу раціональному формуванню і використанню фінансових ресурсів, а, отже, вдосконалювати процеси формування та реалізації фінансової стратегії розвитку. Одним із найважливіших завдань фінансової стратегії розвитку банку є оптимальне розміщення фінансових ресурсів під час здійснення активних операцій, належне виконання якого дозволить забезпечити йому успішний розвиток.

За сучасних умов посилення конкуренції у процесі обґрунтування фінансової стратегії розвитку банку доцільно виділяти такі фінансові стратегії, які відображають специфіку поведінки банку в конкурентному середовищі, враховуючи його позицію на ринку, спосіб формування та використання фінансових переваг, рівень ризику стратегічних фінансових рішень, глобалізацію бізнесу. Зазвичай, конкретні фінансові стратегії банку нерівнозначні, а тому можуть мати ієрархічну підпорядкованість. Отже, обґрунтована і правильно розроблена фінансова стратегія розвитку банку є однією з умов успішної реалізації загальної стратегії його розвитку.

У процесі розробки та вибору конкурентної стратегії на ринку банківських послуг банк як суб'єкт підприємницької діяльності повинен орієнтуватися на забезпечення постійного зростання рівня власної конкурентоспроможності й передбачати необхідність постійного захисту власного бізнесу на пріоритетних сегментах ринку банківських послуг від внутрішніх і зовнішніх загроз. За цих обставин процес розробки конкурентної стратегії банку на ринку банківських послуг можна подати у такій послідовності етапів:

- 1) визначення місії та обґрунтування цілей конкурентної боротьби банку;
- 2) аналіз конкурентного середовища банку та визначення існуючих конкурентів;
- 3) розробка портфелю альтернативних конкурентних стратегій банку;
- 4) вибір і реалізація певної конкурентної стратегії банку на ринку банківських продуктів та послуг;
- 5) аналіз результатів реалізації конкурентної стратегії.

Запропонована послідовність етапів розробки та вибору ефективної конкурентної стратегії банку на ринку банківських послуг дає змогу систематизувати управлінські

рішення, спрямовані на забезпечення сталої конкурентної позиції, та забезпечити проведення належного контролю й координації дій виконавців і менеджерів вищої ланки в процесі адаптації конкурентної стратегії до змін зовнішнього середовища.

Традиційні підходи до стратегічного управління банківськими ризиками не приділяють належної уваги зв'язкам між визначенням цілей банку та заходами щодо їх реалізації, а також механізмам контролю за досягненням встановлених цілей. Проблему реалізації механізмів випереджаючого, повсякденного, стратегічного управління банківським ризиком можна вирішити шляхом реалізації збалансованої системи економічних показників. Сутність загальної методології, тобто системи збалансованих економічних показників, що використовує фінансово-кредитна установа, зводиться до того, що задля обґрунтованої оцінки її діяльності досліджуються як фінансові, так і нефінансові економічні показники.

Подальшими стратегічними напрямками розвитку банківських послуг в Україні є: запровадження трастових операцій; консультаційно-інформаційних послуг; допоміжних операцій, пов'язаних із забезпеченням господарської діяльності клієнтів; удосконалення традиційних банківських послуг, насамперед депозитно-позикових.

Література:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661577> Дата звернення: 17.10.2016.
2. Розвиток банківської системи України: монографія / кол. авт.; за заг. ред. Т. С. Смовженко, Р. А. Слав'юка. – К.: УБС НБУ, 2010. – 462 с.
3. Банківська система України в європейському контексті: генеза, структура, конкурентний потенціал: монографія / кол. авт.; за ред. д-ра екон. наук Р. Ф. Пустовійта. – К.: УБС НБУ, 2009. – 399 с.
4. Drobyazko A. Paradigm of the Development of Banking Infrastructure of Ukraine / A. Drobyazko, A. Krysovatyu, A. Fedosov // Journal of global economy review. – 2015. – № 4. – Р. 4–14.
5. Кравченко І. Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи / І. Кравченко, Г. Багратян. // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 1. – С. 21.
6. Деревська О. Б. Тенденції та перспективи розвитку банківської системи України / О. Б. Деревська // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 6. – С. 26-31.
7. Сандоян Э. М. Проблемы модернизации системы банковского регулирования в Армении / Э. М. Сандоян. – Ереван: Издательство РАУ, 2007. – С. 6.

Shuliuk B. S., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine

THE NEED TO REFORM BUDGET MANAGEMENT UNDER THE CONDITIONS OF UNSTABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

In terms of social and economic reforms in Ukraine the role and importance of the budgetary decisions, made at all levels of authorities, is rising. Budget management is crucial, because exactly here the largest state financial flows are concentrated. Financial base of nationhood and the whole existence of the country depend on the efficiency of management system.

Budget management is an integral part of the overall system of public financial management. It is a system of management of budget resources by using scientifically based market forms and methods of decision-making in the field of public finance. Thus, budget management aims to manage budget resources and relationships that occur in the process of

budget flow movement (incoming and outgoing). The question of effective management of the budget towards optimal allocation of certain functions between different state and local public authorities is still important today.

The whole process of budget management can be represented in the sequence of certain stages. In our opinion, they are logically grouped in three blocks: strategic budget management, operational budget management and evaluation of the effectiveness of budget management.

The first block of stages of budget management – strategic – involves some preparatory work, to some extent it is consistent with functional elements like planning and forecasting. The purpose and tasks of budgetary management on long or medium term are formed at this stage. Despite the fact that with the purpose of the most optimal and most efficient allocation of public resources important steps were made concerning strengthening the scientific validity of public finance development strategy in the context of the impact on social development, but in terms of the global financial crisis the existing mechanism of long- and medium-term budget planning is not able to meet the ever-growing needs of the population.

The practice of budget planning in Ukraine shows that the strategic estimated figures primarily act as reference information and do not serve as a basis for planning the annual budget targets [1, p. 78]. It is caused by a lack of reasonableness and accuracy of macroeconomic forecasting, frequent changes in budget legislation, legally codified social guarantees, which are not financially resourced, dependence of spending on structural reforms and the absence of science-based financial strategy, the development of which would allow to link certain strategic priorities with the expected budget resources in the short term and the medium and long perspective. Therefore, such budgetary planning needs improvement taking into account combination of three components for effective state building: social security of citizens, innovation and investment economic growth and predictability of long-term budget policy.

The second group of budget management stages is the operational part, within which the immediate implementation of budgetary procedures is done. In carrying out the revenue and expenditure sides of budgets the main spending units often make decisions that require adequate funding. As a result, there is a need to find additional sources of income by attracting domestic and foreign borrowings to cover budget deficits, and also the revenues from the privatization of state property are used, which leads to reduction of financing of extended reproduction, renewal of basic funds and has negative impact on growth in the economy.

At this stage there is a number of problems relating to the implementation of the State Budget of Ukraine, including: imperfect budget legislation; biased budget planning, which makes it difficult to ensure the successful implementation of the budget; chronic state budget deficit; inefficient design, and therefore inefficient execute of the state target and budget programs; the need to improve efficiency and transparency of budgetary funds use.

Good implementation of above-mentioned measures of budget management modernization is impossible without the creation and use of effective system of state control and audit according to the designated purpose and effective use of public funds. In particular control measures must ensure such level of fiscal discipline that prevents illegal, inappropriate and ineffective use of budget resources and state property [2, p. 162].

Under the conditions of the need to reform the above-mentioned management not only check of the results of the revenue and expenditure sides of the budget is important, but also the assessment of budget process management quality is significant. So audited of the use of budget funds is performed. It is aimed at an objective and independent assessment of the effectiveness of the spending unit. Carrying out such audit gives the opportunity to Government Body Manager to obtain time-sensitive information on his business performance. In addition, Internal Audit Service can carry out a special audit of efficiency of budget spending and promote managers of specialized units in making difficult decisions which require fundamental analysis.

Effective budget management will let generate high growth revenue, provide timely financing of expenses and ensure stable economic development of the country and its particular areas in the strategic perspective.

Therefore, improvement of budget management in Ukraine requires solving of certain tasks and scientific problems of theoretical, methodological, legal and practical character. In our opinion, it is necessary to take measures according to the following areas:

1) to develop scientifically based concept concerning budget management, which determines priorities of its development according to modern social and economic conditions of the country;

2) to modify and create effective legislation concerning budget management that meets the real requirements;

3) to implement a real and effective base complexes of legal, regulatory and statistical supply budget management;

4) to increase scientific level of budget planning and forecasting and ensure their close relationship with the forecast of social and economic development of a country;

5) to apply new methods and techniques for the organization of budget management towards the unification of administrative authorities, elimination of duplication and overlap of functions;

6) to increase the efficiency of state financial control by cancellation of restrictions in the carrying out previous, current and next financial control and also ensuring its implementation surprise;

7) to increase the professionalism and responsibility of employees of budget management at all levels.

The most important area of the establishment and improvement of budget management in Ukraine should become a comprehensive application of direct, indirect and mixed forms of budget regulation. The direct impact on the budget management process is detected by levying tax payments to budgets, state off-budget funds and the use of their increased or decreased rates and benefits; change of the forms and methods of budget expenditures financing in order to improve their effectiveness and efficiency of levying of fines, penalties, penalties for violation of financial and budget discipline. The indirect forms of influence on the process of budget management include the system of indirect taxation and mixed forms of influence include nontax payment and concessional financing of certain areas and activities.

Thus, the implementation of these measures will help to improve the quality and effectiveness of the state financial resources management, and thus to create conditions for achieving the tasks of fiscal policy, improvement of the welfare of citizens, positive structural changes in the economy and the social sphere, solution of macroeconomic balance problems, dynamic growth and development of production in the country.

References:

1. Hlushchenko Yu. A. Budget management as an effective mechanism of government management and local government / Yu. A. Hlushchenko // *Government management: Theory and Practice*. – 2013. – № 2. – P. 76-81.
2. Lysiak L. V. Budget mechanism in terms of innovative development of budget management system / L. V. Lysiak, V. O. Kulichenko // *Economic area*. – 2016. – № 106. – P. 156-167.

THE REVIEW OF SWISS SOLVENCY TEST CONCEPT

Since the beginning of the 1990s, most major economies have changed their regulatory framework for the insurance industry from not risk-based rules to a system of risk-based capital (RBC) standards, which are becoming increasingly the norm for capital regulation of the insurance organizations. Thus, first countries to introduce RBC standards are Canada and the United States of America among the 1992 and 1994. In 1996, Japan followed with the Solvency Margin Standard; Australia introduced its General Insurance Reform Act in 2001 [1]. European Union (EU) has been relatively dawdling to change capital requirements. For example, Great Britain introduced its concept of an «enhanced capital requirement» and «individual capital assessment» in 2004. Later, in 2006, Switzerland enacted the Swiss Solvency Test (SST). Currently, the EU is working toward harmonization across member countries, an effort that includes Solvency II – the implementation of RBC standards in all member countries.

FINMA is Switzerland's independent financial-markets regulator. Its mandate is to supervise banks, insurance companies, exchanges, securities dealers, collective investment schemes, and their asset managers and fund management companies. It also regulates distributors and insurance intermediaries. It is charged with protecting creditors, investors and policyholders. FINMA is responsible for ensuring that Switzerland's financial markets function effectively. When FINMA commenced its activities on 1 January 2009, the Swiss parliament granted it a greater degree of independence than its three predecessor institutions. The institutional, functional and financial independence FINMA enjoys enables it to exercise effective supervision over Switzerland's financial industry.

The Swiss Financial Market Supervisory Authority (FINMA) (earlier merged with Federal Office of Private Insurance (FOPI)) went into force SST for large insurers in 2006, and for all Swiss insurance companies put into effect beginning in 2008. The SST is comparable to Solvency II in that determination of the capital requirements follows a two-level approach. The first level is a rules-based minimum capital analogue to the Solvency I rules. The second level is a required «target capital» based on market value, which we discuss in more detail below. The SST also includes a quality assessment that focuses on internal processes and risk control (similar to pillar II of Solvency II). So, the SST defines the minimum amount of economic capital an insurance company must have available.

The Swiss Solvency Test is a modern supervisory tool which adopts a risk-based and total balance sheet approach. Insurance organizations are required to provide a market-consistent assessment of the value of their assets and liabilities. Possible changes to these balance sheet positions are then modelled over a one-year period in order to arrive at the total required capital. The Swiss Solvency Test is designed to capture the economic risk situation of insurance companies. The goal of this supervisory instrument is to protect insured persons against the consequences should an insurance company become insolvent.

As in Ukraine, safeguarding insured persons is one of the key responsibilities of the Swiss Financial Market Supervisory Authority, which does not protect each insured person individually, but all of them collectively as a group. It is able to grant this form of protection by ensuring that insurance companies always have sufficient financial resources available in order to remain solvent. This is the only way in which insurance companies can meet their contractual obligations with regard to the cover they have promised. Monitoring solvency levels thus serves as a form of consumer protection and is carried out by means of a modern calculation method, the SST.

The SST defines the minimum amount of economic capital an insurance company must have available and is determined based on the risks assumed. The higher the risk, the larger its capital requirements will be.

During a first step, the insurance company determines its available capital by assigning a value to each position of the assets and liabilities in its balance sheet. In the SST, the valuation is carried out on a market-consistent basis. A second step then assesses whether the identified available capital can meet the SST requirements, i.e. whether it is sufficient to fulfil the company’s obligations also in the event of an unfavourable scenario. The insurance company must therefore be clear about the risks that its balance sheet is exposed to and their effect on the available capital in the event of a worst case scenario [2].

FINMA determines the capital requirements in such a way that an insurance company will remain financially unscathed even when faced with a seldom negative event. Capital calculated in this way is referred to as target capital. The SST considers all the relevant market, credit and insurance risks, paying particular attention to those scenarios in which multiple risk factors could deteriorate simultaneously, as was the case during the 2008 financial crisis.

Insurance companies can use a standard model prescribed by FINMA to assess their risks. In addition, they can use internal models that are geared individually to their situation and that reflect specific risks more accurately than a standard model can. Such internal models must satisfy the SST requirements and be approved by FINMA.

The SST rests on three basic principles:

- the assessment must closely reflect market conditions: Financial instruments that have a market price must be recognized in the balance sheet at market price. Positions without a market price must be valued with the help of a model that is based on market prices. This ensures that the insurance company’s balance sheet reflects the economic reality.
- capital requirements are risk-based: Market, credit and insurance risks must be taken into consideration when determining the target capital.
- total balance sheet approach under which all the assets and liabilities are taken into account. The interplay between the risks on the asset side and those on the liabilities side of the balance sheet must be considered (see figure below).

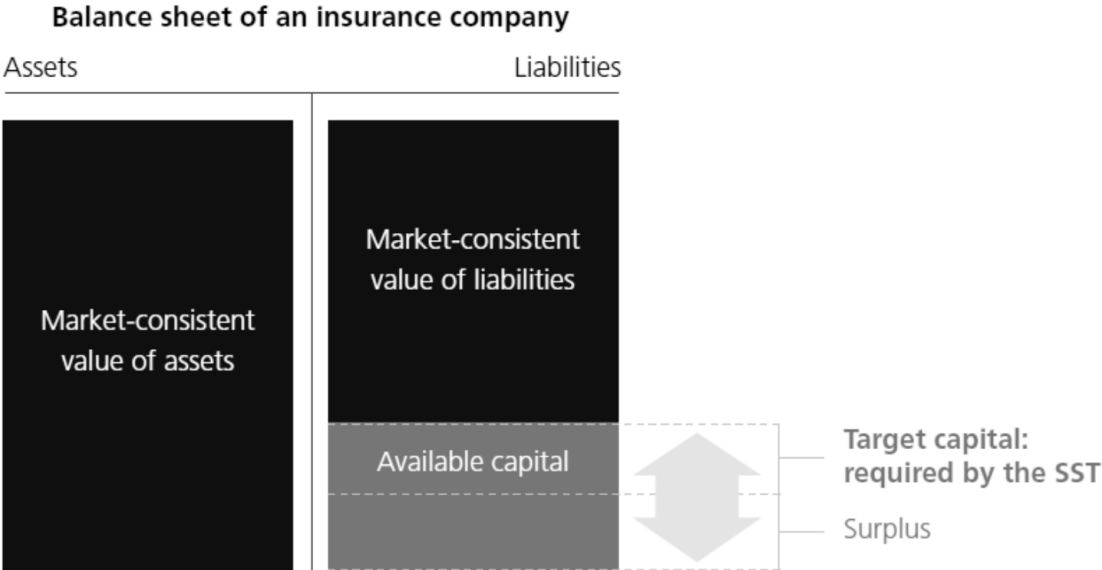


Fig. 1. The balance sheet approach to the assets and liabilities of insurers

The SST allows any financial difficulties an insurance company may face to be identified at an early stage (early warning system). This also relates to the fact that the available capital is measured at market value. Any changes in interest rates or equity prices thus reflect immediately in the available capital and cannot be disguised with the help of accounting standards. Effective risk management that relies on hedging or risk transfer can protect the available capital against fluctuations in the financial markets. A situation in

which the available capital is less than the target capital would, however, constitute a cause for alarm. In such a case, FINMA would demand that the insurance company takes measures to become adequately capitalized again. For example, FINMA can require it to reduce its risks, increase its capital or transfer the portfolio to another insurance company. The SST thereby contributes towards identifying risks at an early stage and protecting the insured persons' interests.

Also, the SST improves insurance companies' ability to manage their relevant risks. Because the SST relies on market-consistent valuation principles and risk-based capital requirements, it can provide a more exact picture of the insurance companies' risk situation. On the other hand, the key indicators of the SST may vary substantially and thus require permanent monitoring. The SST requires insurance companies to manage their risks on the basis of economic principles, and subsequently they have made clear improvements in how they deal with risk management.

References:

1. Eling M., Schmeiser H. and Schmit J. T., 2007, The Solvency II Process: Overview and Critical Analysis, *Risk Management and Insurance Review*, 10(1): 69–85.
2. Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA (2008), Swiss Solvency Test (SST), Technical report, FINMA. Circular 2008/44.
3. Holzmüller Ines, 2009, The United States RBC Standards, Solvency II and the Swiss Solvency Test: A Comparative Assessment, *Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*, 34(1): 56–77.

Яхьяева А. Ю., к.э.н., доцент,
Сумгаитский Государственный Университет
г. Сумгаит, Азербайджан

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОЧНОСТИ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ АЗЕРБАЙДЖАНА В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ

После восстановления независимости в начале 1990-х годов в Азербайджане необходимо было решить проблемы, связанные с формированием национальной финансовой системы и его механизмов в условиях рыночных хозяйствований и для этого потребовалось проведение экономических реформ, в том числе создание финансовых институтов. С реализацией нефтяной стратегии, реализация которой началась с 1994 года, в Азербайджане появились возможности формирования надёжных источников финансовых ресурсов за счёт выхода на мировой рынок энергетических ресурсов страны – нефти и газа. Кроме того, в страну нахлынули иностранные технологии, зарубежный опыт управления, инвесторы и специалисты и наконец, вводом в эксплуатацию нефтяных установок и шельфа, поток поступления валютных ресурсов активизировались. Особенно, начиная с первых годов XX века, в Азербайджане интенсивно развивалась кредитно-банковская сфера, и каждый год увеличивался объём основного финансового документа страны – государственного бюджета. Строились и создавались крупные сети инфраструктуры, построили мосты, дороги, детские сады, школы, объекты общественного назначения, спортивные комплексы, вводили в строй более современные предприятия, фабрики и заводы. Банковский сектор резко активизировался, выдавались потребительские кредиты по всем направлениям, повысились вклады и депозиты населения, развивалась в целом банковский сектор страны, с интеграцией на мировые банковские системы, привлекались иностранные кредиты. Однако, к сожалению, реальный сектор экономики страны отставал от интенсивного развития, за исключением добывающей отрасли – сферы нефти и газа. Основные инвестиции и крупные вложения, процессы

модернизации и обновления произошли в нефтегазовом секторе и нефтяные доходы на развитие реальных ненефтяных секторов экономики на крупном масштабе ещё не успели трансформироваться, так как необходимо было в первую очередь решить проблемы улучшения условий проживания беженцев и создать инфраструктурную базу в стране. Кроме того, проведение масштабных мероприятий и работ потребовали не малое время и крупные финансовые ресурсы, которые необходимо было ещё формировать. Правда увеличился валютный запас страны и создана специальная государственная структура по его управлению, однако, с падением цен на нефть и на другие энергоносители на мировых рынках этот процесс тоже замедлился. В последние годы Азербайджан испытывает трудности по эффективности формирования устойчивых финансовых ресурсов и это больше всего связано в зависимости от нефтяного фактора. Нефтяная промышленность является базовой отраслью экономики Азербайджана и с усилением глобальных воздействий на нефть и его цену, страна лишилась части валютных доходов. Эти факторы потребовались и обуславливали рационализацию формирования финансовых источников и переходом на более развитую ступень мирохозяйственной системы по повышению прочности финансовой системы страны, чтобы расширить структуру национальной экономики и снизить его зависимость от нефтяного фактора, путём совершенствования управления ростом экономики и рациональным использованием нефтяных доходов [1]. Кроме того, необходимо было ускорить институциональные преобразования структуры экономики и его финансовой составляющей части, в контексте влияния мировых глобальных угроз. Вопросы финансовой стабильности и финансовой устойчивости, проблемы прочности финансовых механизмов страны обуславливают разработку и осуществление более продуктивных механизмов и инструментов по противодействию негативным глобальным последствиям, внутренних и внешних угроз. Тем более, проблемы финансовой устойчивости являются одной из главных критерий обеспечения национальной безопасности и экономической безопасности страны. Исследователь Ш.Кулиева рассматривая вопросы финансовых рисков и проблем их управления подчеркивает, что с целью управления финансовых рисков необходимо усилить механизмы их эффективного управления и роль финансового менеджмента, тем самым снизить угрозы рисков по финансовым активам и ресурсам [2]. Для этого необходимо тщательный и комплексный анализ финансовых ресурсов страны, их движение и процессы использования, разработать эффективные практические механизмы, усилить плодотворные работы финансовых институтов страны. Комплексный и финансовый анализ может способствовать объективной оценки рационального использования финансово-экономических ресурсов страны, структуры финансовых источников и рассмотрение механизмов по улучшению устойчивости формирования финансовых источников в сложных условиях мирохозяйственной системы [3].

Следует подчеркнуть, что проблемы повышения прочности финансовых механизмов Азербайджана, обуславливают обеспечению решения актуальных проблем интеграции Азербайджана в глобально финансово-экономическую среду, так как Азербайджан является часть мирового сообщества или любого изменения, трансформации, углубление глобальных угроз могут серьезно повлиять на финансово-экономическое состояние страны. Так было и в последние годы, под влиянием мирового финансового кризиса Азербайджан стал постепенно чувствовать влияние этого кризиса, теряя часть нефтедолларов, ухудшил своего финансового состояния. Вопросы обеспечения стабильности национальной экономики и его финансовой устойчивости требуют постоянного совершенствования структуры экономики, расширение источников валютных доходов не только за счет экспорта нефти и газа и одновременно необходимо обеспечить более надежного источника притока валютных поступлений путем экспорта ненефтяных продуктов. Иначе, игнорирование негативные последствия зависимости от нефтяного фактора, могут привести нежеланным ситуациям и финансовой стабильности страны могут оказаться

под угрозой. Необходимо расширить перечень экспортных продукций из разных нефтяных секторов страны, ускорить диверсификации экономики и его структуру, повысить объемы экспорта и обеспечить постоянного прилива валютных доходов извне [4]. Кроме того, в условиях глобальных угроз и нарастание сложности валютных рынков мира Азербайджан нуждается в увеличении рациональности национальных ресурсов, в том числе экономических финансовых ресурсов. Для этого нуждается в активизации государственных органов и в первую очередь финансовых институтов страны, обеспечить эффективное взаимодействие с международными организациями финансово-экономического назначения и ускорить приток в страну стабильного валютного поступления и укрепитесь в глобально финансово-экономической среды в мире [5]. Финансовая системы страны должна оснащаться прочными механизмами и финансовыми рычагами, надёжными источниками притока финансовых средств и одновременно сбалансированной государственной финансовой политикой и практичных механизмов его реализации. С целью обеспечения макрофинансовой устойчивости и прочности финансовых механизмов Азербайджана, по мнению исследователя С.Гаджиевой, необходимо создать эффективную финансово-экономическую систему, базирующуюся на равноправной и свободной конкуренции, минимальным вмешательством государства в деятельность хозяйственных структур, нацеленные на повышение конкурентоспособности человеческого капитала, государственных институтов и бизнеса. Рост экономического развития Азербайджана в ближайшей перспективе в значительной мере будет зависеть от его макрофинансовой стабильности [6].

Таким образом, вопросы повышения прочности финансовых механизмов в стране требуют учитывать ряд важных обстоятельств:

- во-первых, необходимо полностью обновлять и совершенствовать государственную политику и действующие механизмы по формированию, использованию и контроль финансовых ресурсов страны;

- во-вторых, нуждается в формировании более продуктивной источников поступления валютных доходов в стране путем расширение экспортного потенциала нефтяных секторов экономики;

- в-третьих, необходимо разработать и осуществить максимально эффективных мероприятий и практичных инструментарий по повышению прочности финансовых механизмов Азербайджана в нынешних условиях и т.д.

Литература:

1. Алиев Ш. Т. Вопросы экономического роста и финансовых ресурсов Азербайджана в контексте нефтяного фактора // Финансы и кредит, № 30(318), Москва, 2008. – С. 61-64.
2. Кулиева Ш. Т. Финансовые риски и проблемы их управления. Автореферат дисс. д-ра экон. наук. Баку, 2013. – 60 с.
3. Аббасов С. А. Проблемы организации финансового менеджмента. Автореферат дисс. д-ра экон. наук. – Баку, 2016.
4. Алиев Ш. Т. Влияние финансового кризиса мира на экономические процессы Азербайджанской Республики // Финансы и кредит, № 8(344). – Москва, 2009. – С. 78-82.
5. Валиев Д. А. Актуальные проблемы интеграции Азербайджана в глобальную финансово-экономическую среду. Автореферат дисс. д-ра экон. наук. – Баку, 2010.
6. Гаджиева С. А. Макрофинансовые проблемы экономического роста в Азербайджане//Российское предпринимательство. № 11-2(195), 2011. – С. 179-184. <http://www.bgscience.ru/lib/7127/>

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGY IN ECONOMICS

Литвин З. Б., к.е.н., доцент,
доцент кафедри,

Штефан Б. М., к.е.н.,
викладач кафедри,

*Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ

Досліджуючи сутність бізнес-аналітики в маркетинговій діяльності необхідно розглядати ключові поняття аналізу в цій сфері. Тому доцільно значну увагу потрібно приділити інструментам маркетингового аналізу, проектного аналізу та іншим ключовим складових об'єкту дослідження.

Маркетинговий аналіз – це збір інформації про діяльність підприємства, вивчення її по основних напрямках (товар, ціна, покупці, просування) і використання отриманих результатів для вибору напрямів розвитку бізнесу в цілому і його окремих складових [1, с. 317]. Основні етапи маркетингового аналізу це – аналіз кон'юнктури ринку, аналіз цінової політики, аналіз системи розподілу продукції, аналіз конкурентоспроможності продукції, аналіз стадій життєвого циклу продукції. Однак, суттєвою прогалиною в існуючих дослідженнях є: по-перше, мала кількість рішень для малого та середнього бізнесу, що накладає деякі обмеження на використання певних аналітичних інструментів; по-друге, відсутній розгляд проблематики розробки моделей і інформаційних технологій та їх прикладних рішень, що постають перед підприємствами у сфері маркетингового управління [3, с. 239].

Ми вважаємо, що бізнес-аналітика в маркетинговій діяльності повинна враховувати як найбільше даних, навіть якщо вони виходять за рамки маркетингового аналізу. Виділимо основні інструменти маркетингового аналізу та визначимо їх значення для ведення бізнес-аналітики в маркетинговій діяльності.

Головними завданнями маркетингового аналізу є: вивчення попиту на продукцію, ринків її збуту і обґрунтування плану виробництва і реалізації продукції відповідного обсягу і асортименту; аналіз факторів, що формують еластичність попиту на продукцію; оцінка конкурентоспроможності продукції, пошук резервів зростання її рівня; розробка стратегії, тактики, методів і засобів формування попиту і стимулювання збуту продукції; оцінка стійкості та ефективності виробництва і збуту продукції [2].

Класичним методом аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища для розробки ефективного стратегічного плану підприємства є SWOT-аналіз. З появою SWOT-моделі управління отримали набір механізмів для аналізу та оцінки зовнішнього і внутрішнього оточення підприємства і відповідно можливість вибору правильної та ефективною стратегії його розвитку. Завдання SWOT-аналізу – дати структурований опис ситуації, щодо якої потрібно прийняти якесь рішення. Висновки, зроблені на його основі, мають описовий характер без рекомендацій і розстановки пріоритетів. Застосування такого інструменту маркетингового аналізу в бізнес-аналітиці дасть змогу визначити потрібний напрям дій і вказати точки, які потребують детальнішого дослідження.

Маркетинговий аналіз географічних факторів зовнішнього середовища дає змогу враховувати в своїй діяльності доступність до енергоресурсів, сировини, контролювати навіть кліматичні і сезонні умови і розташування відносно транспортних шляхів. Часто саме ці фактори є ключовими при побудові бізнес-плану підприємства.

В бізнес-аналітиці маркетингової діяльності PEST + MEL – аналіз дасть можливість більш детально і ефективніше проаналізувати зовнішнє середовище. Логічним буде припустити, що своєчасне визначення зовнішніх загроз інформаційно-економічній безпеці підприємства стає вирішальним для утримання передових позицій на ринку.

Розглядаючи дані інструменти в контексті бізнес-аналітики, необхідно приділяти увагу, щодо якості зібраної інформації. Також, важливим є поєднання всіх перерахованих інструментів маркетингового аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства для проведення комплексного і ефективного бізнес-аналізу. Правильне планування маркетингу повинне за рахунок міжфункціональної координації забезпечити участь у процесі стратегічного маркетингу всіх рівнів підприємства.

Як одних з найрозповсюдженіших методів в практиці бізнес-аналізу ми вирішили розглянути комбінацію ABC – та XYZ-аналізу. Зазвичай ABC- аналіз прийнято використовувати у логістиці, для вирішення проблем власного чи стороннього виробництва. Ще часто застосовують цей метод для ранжування клієнтів на більш важливих та менш важливих і розробки для визначених груп своєї маркетингової політики. Реалізація методики ABC- аналізу також застосовується для керування товарним асортиментом, але перед його проведенням, необхідно визначитися, який результат бажано одержати. Найявні методи ранжування товарного асортименту зі зниженням показника рентабельності. По цьому методу проглядаються найменш прибуткові позиції товарного асортименту, які в майбутньому рекомендується вивести із ринку.

Та в даному методі не враховується життєвий цикл кожної позиції (для прикладу, якщо товари перебуває на стадії виходу на ринок, він може мати не високих показник рентабельності, але бути дуже перспективним) і неможна буде запропонувати комплекс рекомендацій для різних груп товарів, адже для цього необхідна розробка матричної структури, яку отримують у процесі інтегрованого ABC-XYZ-аналізу. ABC – аналіз спирається на правило Парето: 20% асортименту забезпечує 80% прибутку. Для віднесення кожної з позицій асортименту до групи А, В чи С скористаємося розрахунковим показником.

У звичайному розумінні поділ асортименту на XYZ-аналіз проводиться на базі диференціації рівня точності прогнозу споживання на високій (група X), середній (група Y) і низькій (група Z). У результаті агрегованого ABC – XYZ -аналізу виділяють зону JT-постачання, яка дозволяє сформулювати подальшу стратегію постачання.

Розглянемо поєднання двох методів аналізу: ABC і XYZ, які можуть застосовуватися як в якості самостійних методів, так і комплексно. Причому, аналітичні дані, отримані в другому випадку, будуть інформативніші.

На практиці для роздрібних компаній ABC-аналіз виглядає наступним чином:

- 10% позицій асортименту (група А) дає 80% товарообігу;
- 15% позицій асортименту (група В) дає 15% товарообігу;
- 75% позицій асортименту (група С) складають 5% товарообігу.

Графічний вигляд ABC-аналізу по кількості позицій і по товарообігу представлений на рисунку 1.

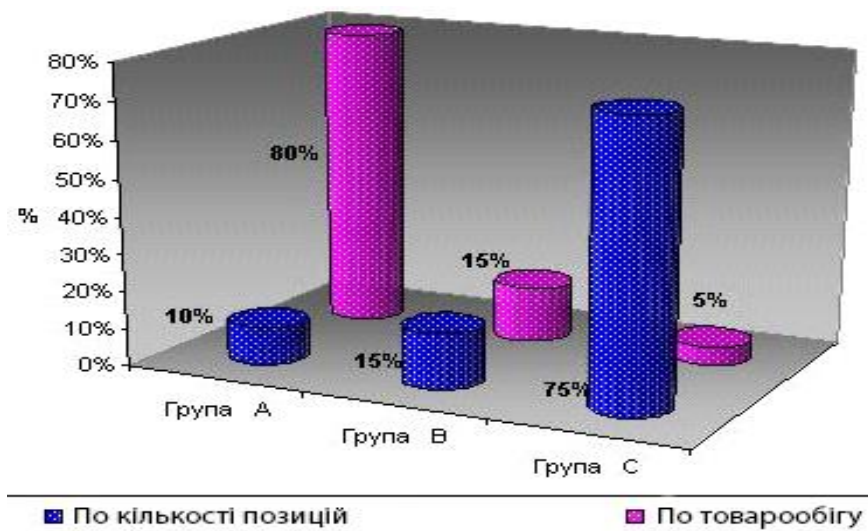


Рис. 1. Розподіл асортименту по ABC групах

Попри всі плюси даного методу існує один значний мінус: даний метод не дозволяє оцінювати сезонні коливання товарів. Сезонні товари з групи «А» можуть мігрувати і до групи «В» і до групи «С», будучи серйозним вантажем в товарних залишках, а непередбачене скорочення групи «С» може привести до скорочення асортименту продукції і як наслідок зниження обороту, в цей же час, решта товарів розподіляться знову за тим же принципом. Для прийняття рішення про оптимізацію асортименту випуску продукції і структури товарних запасів використовують поєднання ABC – аналізу та XYZ-аналізу.

XYZ-аналіз: метод, що дозволяє аналізувати і прогнозувати стабільність тих чи інших бізнес-процесів або бізнес-об'єктів (наприклад, стабільність продажів окремих видів товарів, передбачуваність ринкової поведінки різних груп покупців, коливання рівня споживання тих чи інших ресурсів тощо).

Як приклад, на графіку (рис. 2) представлено коливання попиту на різні групи товарів в залежності від часу. Тобто, даний метод аналізу ліквідує негативні сторони ABC-аналізу, дозволяючи враховувати сезонність в продажах товарів.

Результатом XYZ-аналізу є групування ресурсів за трьома категоріями:

- категорія X – групи товарів, які характеризуються стабільною величиною споживання і високими можливостями прогнозування;
- категорія Y – групи товарів, характеризуються відомими сезонними коливаннями і середніми можливостями їхнього прогнозування;
- категорія Z – групи товарів з нерегулярним споживанням, будь тенденції відсутні, точність прогнозування невисока.

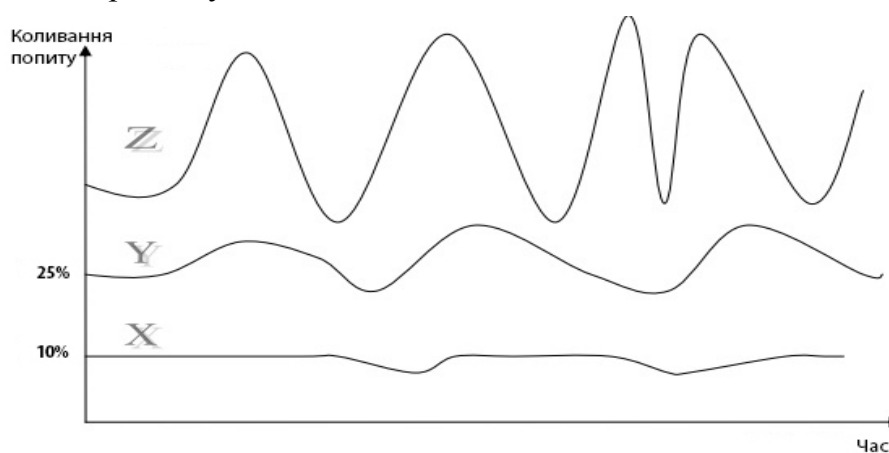


Рис. 2. Коливання попиту на різні групи товарів

У поєднанні з АВС-аналізом XYZ – це виявлення безумовних лідерів (групи АХ) і аутсайдерів (СZ). Всього при проведенні поєданого аналізу отримуємо дев'ять груп товарів: 1. АХ, АУ, АZ; 2. ВХ, ВУ, ВZ; 3. СХ, СУ, СZ.

Групу Х потрапляють товари з коливанням продажів протягом року від 5 до 15%, до групи У – від 15 до 50%, до групи Z потрапляють товари з непередбачуваними коливаннями продажів і, як наслідок, не піддаються прогнозу. З боку бізнес-аналітики в маркетинговій діяльності, АВС-аналіз та XYZ-аналіз чудово доповнюють один одного. Якщо АВС-аналіз дозволяє оцінити внесок кожного товару з структуру збуту, то XYZ-аналіз дозволяє оцінити стрибки збуту (його нестабільність).

Використання XYZ-аналізу в бізнесі:

1. для оптимізації асортименту (зменшення частки товарів СZ; збільшення частки товарів АХ; група товарів з рангом Х може мати деякий запас, в той же час виготовлення чи закупівлі по групі товарів з рангом Z повинні проходити з максимальною обережністю);

2. для аналізу рентабельності товарних груп (група товарів з індексом Х має високий оборот, і товари даної групи входять в так звані лідери продажів);

3. для аналізу логістики (група товарів АХ, АУ – товари з високою швидкістю обороту);

4. для аналізу клієнтів компанії.

Отже, ми бачимо, що в бізнес-аналітиці будь-якої діяльності поєднання вище зазначених методів аналізу, дасть корисну інформацію для прогнозування виробництва та діяльності в своїй ніші ринку.

Література:

1. Горошкова Л. М. Бизнес-анализ: сущность и назначение [Электронный ресурс] / Л. М. Горошкова // Аудит и финансовый анализ. – 2003. – № 4. – Режим доступа до журн.: http://www.auditfin.com/fin/2003/4/fin_2003_41_rus_03_03_Gorshkova/fin_2003_41_rus_03_03_Gorshkova.asp
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер. – 2000. – 697 с.
3. Литвин З. Б., Штефан Б. М. Актуальність бізнес-аналітики в умовах сучасного підприємництва // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка без кордонів: інтеграція, інновація, транскордонне співробітництво» м. Каунас (Литва), 2016. – С. 239-243.

Макулова А. Т., д.э.н., профессор,
*Университет «НАРХОЗ»
г. Алматы, Казахстан*

Чалгынбаева Г. К., старший преподаватель,
*Международный IT Университет
г. Алматы, Казахстан*

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ВВОЗА ЛЕСНЫХ ТОВАРОВ В КАЗАХСТАН

Объем экспорта лесных товаров зависят от факторов. Основными из них являются регулярность участия в нем отдельных стран, количество товаров, лесистость и отдаленность их в тыс. км. Поэтому их влияния на общую сумму продаж методом группировки факторов построены модели парной корреляции. Для этой цели вначале подготовлены исходные данные по странам мира и регулярность и количество экспортируемых товаров являются результатами работ, полученными в процессе обработки данных по специальной программе [1; 2]; лесистость в процентах взята из сборника [3] и сайта [4]; отдаленность стран рассчитана в тысяч километрах от

южной столицы Казахстана до соответствующей страны по специализированной программе Google Earth.

В зависимости используется разные виды парной регрессии: линейные и нелинейные, для чего использовались ППП STADIA, программное средство «Анализ данных» в MS Excel и разные виды функций [5; 6]. Для нахождения более точной модели рассмотрим парную регрессию с каждым фактором в отдельности. Для этого построим сначала парную регрессионную модель зависимости результирующего признака y_j , $j=1,4$ – средняя суммы продаж лесных товаров (тыс. долл.) в экспорте в отдельности, который зависит от фактора вариант по x_1 – регулярности участия стран (число годов), затем по x_2 – количеству товаров (шт.), далее по x_3 – лесистости (процентах%) и последнее по x_4 – отдаленности (тыс. км.).

В связи разброса наших данных используем группировку по каждому фактору в отдельности, потом определим количество (частоты) стран, которые относятся к этой группе, затем вычислим общую сумму продаж товаров по каждой группе и определим y_j среднюю сумму продаж по группам, разделив общую сумму на количество стран (частоту).

После группировки факторов при исследовании зависимостей методами парного регрессионного анализа требуется определить аналитическое выражение связи между результирующим признаком y_j , $j=1,4$ и факторными признаками x_1, x_2, x_3, x_4 , найти каждую функцию для каждого фактора: $\hat{y}_j = f(x_j)$, $j=1,4$.

Рассмотрим построения модели зависимости суммы продаж лесных товаров в экспорте в тысяч долларов от фактора варианты по регулярности участия стран. Для этого сгруппируем данные по регулярности и получим таблицу 1.

Таблица 1

Таблица группировки данных по регулярности

Варианты по регулярности (x_1)	Количество стран (частота)	Общая сумма	Средняя сумма по регулярности, y_1	Теоретическая \hat{y}_1
1	25	86,3	3,5	8,9
2	14	324,0	23,1	14,9
3	10	221,4	22,1	24,9
4	3	197,3	65,8	41,6
5	5	252,7	50,5	69,5
6	7	1260,6	180,1	116,2
7	2	365,6	182,8	194,2
8	1	406,0	406,0	324,7
9	2	14817,4	7408,7	542,7
10	4	1390,9	347,7	907,2
11	1	177,4	177,4	1516,5
12	1	906,2	906,2	2535,0
13	8	137074,3	17134,3	4237,6

При этом варианты регулярности участия стран определяются за 13 лет, затем посчитаем количество стран, участвовавших за 1 год – 25 стран, 2 года – 14 стран, и т.д., т.е. определим частоты. Затем общая сумма продаж рассчитывается, например, за 1 год участвовало 25 стран, для этого суммируем сумму продаж каждой страны этого года по 25 странам и получаем, что в экспорте общая сумма продаж за 1 год равна 86,3 (тыс. долл.). Средняя сумма продаж рассчитывается следующим образом, 86,3 разделим на частоту 25, и получим ее равную 3,5 (тыс. долл.).

Используя ППП STADIA и программное средство «Анализ данных» в MS Excel были построены несколько моделей, и самая наилучшая по корреляционному

отношению и по критерию Фишера выбрана экспоненциальная функция: $y = e^{1,676 \cdot e^{0,5138x}} = 5,3247 \cdot e^{0,5138x}$.

По коэффициенту корреляционного отношения ($R = 0,859$) связь сильная, коэффициенту детерминации ($R^2 = 73\%$) показывает, что влияния регулярности стран на сумму продаж составляет 73%. Коэффициент сходимости $\varphi^2 = 1 - R^2 = 27\%$ объясняется влиянием других факторов неучтенных в модели. Для оценки качества уравнения используется F-критерий Фишера. По F-критерию Фишера $31,03 \geq 9,65$, чем доказывается статистическая значимость и надежность уравнения регрессии.

В результате по полученной модели сумма продаж лесных товаров в течение выборочного периода росла с темпом 51% в год.

Для построения модели зависимости суммы продаж лесных товаров (y_2) в экспорте в тысяч долларов от фактора количества товаров (x_2) сгруппировав данные построена следующая степенная функция

$$y = e^{-0,7328} \cdot x^{1,719} = 0,4809 \cdot x^{1,719}.$$

По коэффициенту корреляционного отношения ($R = 0,876$) связь сильная, коэффициенту детерминации ($R^2 = 76,9\%$) показывает, что влияния количества товаров на сумму продаж составляет 76,9%. Коэффициент сходимости $\varphi^2 = 1 - R^2 = 23,1\%$ объясняется влиянием других факторов неучтенных в модели. По полученной модели при изменении количества товара на 1% сумма продаж лесных товаров повысится на 1,719%.

Для построения модели зависимости суммы продаж лесных товаров (y_3) в экспорте от фактора лесистости стран (x_3) сгруппируем данные по этому фактору и в результате получим следующую модель

$$y = e^{8,7466} \cdot x^{-2,5325} = 6289,3 \cdot x^{-2,5325}.$$

По коэффициенту корреляционного отношения ($R = 0,688$) связь средняя, коэффициенту детерминации ($R^2 = 47,4\%$) показывает, что влияния лесистости стран на сумму продаж составляет 47,4%. Коэффициент сходимости $\varphi^2 = 1 - R^2 = 52,6\%$ объясняется влиянием других факторов неучтенных в модели. По F-критерию Фишера $13,5 \geq 8,86$, чем доказывается статистическая значимость и надежность уравнения регрессии. По полученной модели при изменении регулярности на 1% сумма продаж лесных товаров понизится на 2,5325%.

Для построения модели зависимости суммы продаж лесных товаров (y_3) в экспорте от фактора отдаленности стран (x_3) сгруппируем данные по этому фактору и построена степенная функция

$$y = e^{10,18} \cdot x^{-3,36} = 26025 \cdot x^{-3,36}.$$

По коэффициенту корреляционного отношения ($R = 0,8572$) связь сильная, коэффициенту детерминации ($R^2 = 73,5\%$) показывает, что влияния отдаленности стран на сумму продаж составляет 73,5%. Коэффициент сходимости $\varphi^2 = 1 - R^2 = 26,5\%$ объясняется влиянием других факторов неучтенных в модели. По F-критерию Фишера $38,9 \geq 8,86$, чем доказывается статистическая значимость и надежность уравнения регрессии.

По полученной модели при изменении регулярности на 1% сумма продаж лесных товаров понизится на 3,36%.

В результате таблицы 2 построенных моделей можно сделать следующий вывод, что в экспорте для увеличения суммы продаж лесных товаров необходимо, чтобы регулярность участия стран и количество поставляемых товаров росла, и вывозить товары в те страны, где лесистость небольшая и расстояние небольшое.

В заключении найденные производственные зависимости могут находить применение в анализе и прогнозировании продаж в экспорте лесных товаров по рассматриваемым факторам.

Таблица построенных парных регрессий по экспорту сумм продаж

№	Факторы	Функции	Корреляционное отношение R	F-критерий Фишера	Коэффициент детерминации R ²	Коэффициент сходимости φ ²
1	Регулярность участия стран	$y=5,3247 \cdot e^{0,5138x}$	0,85	31,03	73%	27%
2	Количество товаров	$y=0,4809 \cdot x^{1,719}$	0,88	49,9	77%	23%
3	Лесистость	$y=6289,3 \cdot x^{-2,5325}$	0,69	13,5	47%	53%
4	Отдаленность	$y=26025 \cdot x^{-3,36}$	0,86	38,9	74%	26%

Литература:

1. Чалгынбаева Г.К. Программа автоматизированной обработки материалов по лесному рынку Республики Казахстан. Исследования, результаты, № 4. – Алматы: КазНАУ, 2007. – С. 150-156.
2. Чалгынбаева Г.К. Совершенствование компьютерной программы расчета основных показателей для анализа по лесному рынку РК / Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы лесопользования и кадрового обеспечения лесного сектора экономики стран Центральной Азии». – Алматы: КазНАУ, 2008. – С. 52-59.
3. Total economic valuation of Georgian forests. Under the current resource management regime. Draft for discussion. August.- 2000. – 80 с.
4. Сайт <http://novik-rudn.nrod.ru/Lesistost.htm>
5. Сапарбаев А.Д., Макулова А.Т. Эконометрика. – Алматы: Бастау, 2007. – 224 б.
6. Пирходько А.И. Регрессионный анализ средствами Excel. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 250 с.

Панахалиева М. О., к.э.н., доцент,
Сумгаитский Государственный Университет
г. Сумгаит, Азербайджан

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЛИЯНИЙ

Азербайджан за последние 10-15 лет осуществил комплексные мероприятия по повышению устойчивости национальной экономики страны в условиях глобальных угроз и углубления проблем, связанных с финансовыми трудностями в мире. Осуществлены крупные региональные проекты в сфере энергетической по транспортировке основных углеводородных ресурсов страны на мировой рынок, в первую очередь на Европейские рынки. Построены и введены в эксплуатацию нефтегазовые трубопроводы по транспортировке нефти и газа, в ближайшем перспективе завершится строительство международных железнодорожных сообщений, которая соединит Европу и Азию через Азербайджан, тем самым будет способствовать увеличению транзитного грузопотока и активизации кооперационных связей со странами региона, в том числе поможет повышению прочности торгово-экономических связей Азербайджана с мировыми странами. Отметим, что модель экономического роста Азербайджана имеет своим характерные черты, которые обусловлены историей развития государства, его географическим положением, обеспеченностью природными богатствами, прежде всего нефтью [1]. Поэтому главным глобальным фактором, влияющим на экономику Азербайджана в 2014 и в

2015 годах в основном связаны с снижением мировых цен на энергоносителей. Правда, ВВП страны в 2014 году составил почти 75 млрд. долл. США и темпы роста были на уровне 2,8% по сравнению с предыдущим годом, но уже замечен замедление роста ВВП и других макроэкономических показателей страны. По итогам 2015 года отмечено снижение роста ВВП и объёма промышленной продукции. За 2008-2015 годы объём внешнеторгового оборота Азербайджана снизился в 2,7 раза и по итогам 2015 года составил лишь около 21 млрд. долл. США [2]. Кроме того, с каждым годом снижается объём валютных резервов страны, частично ограничены инвестиции на крупные проекты, в том числе инфраструктурных объектов и прочие. В этих условиях особо нуждаются в более прочных и устойчивых источниках финансовых ресурсов для пропитывания других отраслей национальной экономики, особенно ненефтяных секторов экономики страны по направлению повышения их конкурентоспособности, роста промышленной продукции и продукции сельского хозяйства, услуги. Особенно необходимо модернизированная и современная крупное предприятие, которые могли бы способствовать расширению устойчивых источников формирования финансовых ресурсов страны и повышения экспортного потенциала, конкурентоспособности отечественных производителей и успешного вхождения их на мировые рынки [3]. Специалисты Института Экономики Российской Академии Наук отмечают, что для более устойчивого развития Азербайджана в посткризисный период, стране необходимо преодолевать очень высокую зависимость экспорта и баланса бюджета от цен на нефть. Ускорение структурных реформ, диверсификация национальной экономики, улучшения условий для бизнеса, расширение налоговой базы, привлечение иностранных инвестиций в ненефтяной сектор, укрепление банковской системы остаются приоритетными направлениями развития страны [4, с. 189]. Кроме того, вопросы развития ненефтяных секторов и секторов услуги требуют всестороннего осмысления важности повышения конкурентоспособности всех сфер национальной экономики, тем самым обеспечить его прочный иммунитет против глобальных угроз, негативных последствий мировых экономических и финансовых кризисов, прочих непредвиденных тенденций в мирохозяйственных процессах. А. Гаджиев считает, что необходимо активно привлечь иностранные инвестиции и применение современных технологий на такие ненефтяные отрасли Азербайджана, как химическая промышленность, металлургический комплекс, отрасли лёгкой и пищевой промышленности, сельское хозяйство, строительная и фармацевтическая индустрия, и информационные технологии, туризм, телекоммуникация, образования и в экологических проектах. Приток инвестиций в ненефтяной сектор экономики во многом будет зависеть от развития финансового рынка, рынка лизинга, устойчивости банковской системы и рынка ценных бумаг для мобилизации внутренних и внешних ресурсов [5, с. 90]. Далее, глобальные вызовы и трансформации мирохозяйственных процессов требуют для повышения устойчивости экономики Азербайджана перевести его на инновационное русло и в целом ускорить инноватизацию национальной экономики как можно скорее. В настоящее время сложилась такая ситуация, что в Азербайджане уже есть некоторые технологические и фундаментальные разработки и научно-производственная база. Однако существующий инновационный потенциал имеет слабую ориентацию на внедрение в работу научных достижений в производственной сфере и других областях деятельности. Следует не только создать прогрессивный технологический уклад, чтобы одержать победу в конкурентной борьбе, а также использовать все имеющиеся инструменты для прямого государственного регулирования инновационной деятельности и инвестирования в неё [6]. Слабое развитие конкурентоспособной среды и медленное разворачивание инновационной деятельности в Азербайджане, мешают производству и расширению перечня наукоёмких и конкурентоспособных экспортно-ориентировочных продукций, в целом повышения роста экономики и экспортного потенциала страны. Проблемы и существующие барьеры, в которые необходимо устранить в ближайшей перспективе находятся под пристальным

вниманием руководства страны и этот факт вселяет оптимизм в том, что в скором времени ожидается более решительные и продуктивные действия и работа по повышению устойчивости экономики страны и обеспечения его роста. Так президент Азербайджана утвердил главные направления стратегической дорожной карты национальной экономики, которая будет охватывать основные направления развития и стратегические задачи экономики страны в ближайшие годы [7]. Реализация этого документа и стратегических задач, вытекающих из него, могут способствовать существенному повышению конкурентоспособности экономики страны, снижению зависимости от импорта, обеспечению основательного развития ненефтяной экономики экспортной направленности, эффективного использования человеческого капитала и в целом поможет повышению прочности национальной экономики Азербайджана в противодействии глобальным угрозам.

В последнее время в Азербайджане серьёзно задумывают интенсификации развития всех секторов экономики Азербайджана и тем самым обеспечить полноценный переход на постнефтяной период. Дело в том, что экономика Азербайджана в 2016 году сопровождается серьёзными проблемами и это отметило руководство страны. Президент Азербайджана Ильхам Алиев подчеркнул, что 2016 год был очень тяжёлым для мировой экономики [8]. Тем более, уже в рамках Стратегической дорожной карты национальной экономики и её основных секторов была подготовлена подробная дорожная карта на один год, стратегия экономического развития и план мероприятий на 2016-2020 годы, долгосрочный прогноз до 2025 года и целевой прогноз на период после 2025 года. Стратегическая дорожная карта в течение следующего десятилетия будет основным стратегическим документом экономического развития страны и в Азербайджане продолжится строительство конкурентоспособной и инклюзивной экономики [9]. Следует отметить, что для создания более конкурентоспособной и максимально эффективной экономики Азербайджана требует решения ряд важных задач:

- в первую очередь, необходимо в ближайшие годы уменьшить зависимость экономики страны от нефтяного фактора и зависимость от импорта;
- повысить конкурентоспособность отдельных ненефтяных секторов экономики страны и их экспортного потенциала;
- разработать и осуществить более устойчивые механизмы развития экономики Азербайджана в условиях глобальных влияний и т.д.

Литература:

1. Экономический рост Азербайджана. <http://www.newinspire.ru>
2. Материалы государственного Статистического Комитета Азербайджанской Республики. <http://www.azstat.org>
3. Алиев Ш.Т. Важность технопарков в повышении промышленно-экспортного потенциала и финансовых ресурсов Азербайджана // Финансы и учёт, 6, 2015 – С. 47-53.
4. Социально-экономическое развитие постсоветских стран: итоги двадцатилетия. – М.: ИЭ РАН, 2012. – 400 с.
5. Гаджиев А.В. Развитие ненефтяного сектора экономики Азербайджана // Журнал Актуальные вопросы экономических наук, № 50-2, 2016. – С. 86-91.
6. Мамедзаде Э. Глобальные вызовы и формирование инновационной экономики в Азербайджане // Журнал Кавказ и глобализация, № 3-4, 2014.
7. Президент Азербайджана утвердил главные направления стратегической дорожной карты национальной экономики. <http://www.1news.az>
8. Под председательством Ильхама Алиева состоялось заседание Кабинета Министров, посвящённое итогам социально-экономического развития девяти месяцев 2016 года и предстоящим задачам. Официальный сайт президента Азербайджанской Республики. <http://www.ru.president.az>
9. Стратегическая дорожная карта развития подготовлена для Азербайджана. ABC. <http://www.abc.az/rus/news/98908.html>

ЛОГІСТИЧНИЙ МЕХАНІЗМ ВИЗНАЧЕННЯ РЕСУРСУ ВЕЛИКОВАНТАЖНИХ АВТОСАМОСКИДІВ В УМОВАХ ЦИКЛОВОЇ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Логістика стосується всього життєвого циклу парку автосамоскидів великої вантажопідйомності (АВВ), вибору найбільш екологічно безпечних транспортних засобів, включаючи можливість повторної переробки, необхідність утилізації і перш за все системної готовності до транспортних процесів. Експлуатаційна готовність авторухомого складу на підприємствах в мінливих умовах зовнішнього середовища промислових підприємств в першу чергу пов'язана з циклічним розвитком економічних закономірностей (рис. 1). У довгостроковому періоді розвитку логістичних матеріалопотоків чітко проявляється тенденція постійного їх зростання синхронно зростанню економіки. Однак в короткочасному періоді обсяг вантажопереробки на промислових підприємствах характеризується хвилями підйомів і спадів. Закономірності хвилеподібного характеру макроекономічної динаміки розглядаються як умови ділового циклу. Ці умови макроекономічної динаміки визначають закономірності, за якими реалізуються технології готовності парків АВВ промпідприємства.

Рішення задач по забезпеченню експлуатаційної готовності рухомого складу парків АВВ промислових підприємств можливо лише на основі системного підходу з єдиною філософією і методологією, яка об'єднує процес експлуатації рухомого складу і процес його відновлення з економічної складової, яка в свою чергу враховує стадію економічного розвитку промислового підприємства (криза, депресія, поживлення, підйом).

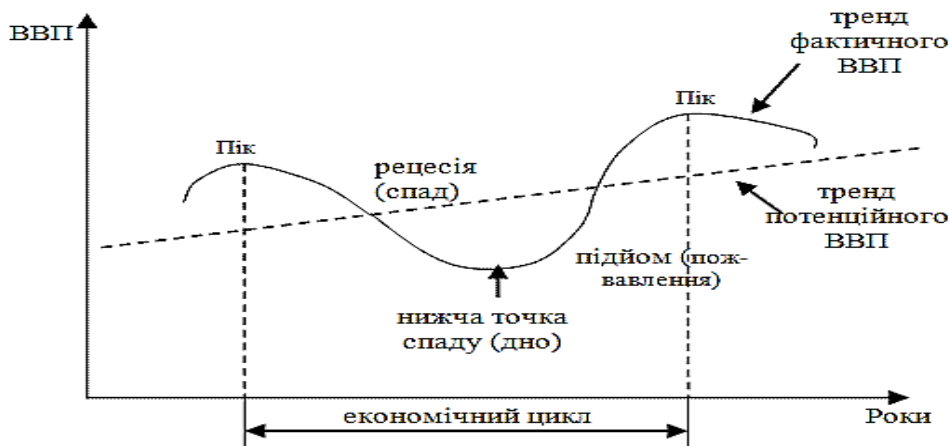


Рис. 1. Циклова динаміка економічної ринкової діяльності промислового підприємства

В умовах мінливої економічного середовища промислових підприємств, що має хвилювий характер логістичних потоків [1], перед підприємствами постала проблема подальшого управління надійністю транспортних технологій, які безпосередньо впливають на техногенність АВВ. Працездатність і технічний стан АВВ в значній мірі визначається терміном їх служби. Тому основним питанням для підтримки працездатності парку є знаходження оптимального терміну їх експлуатації. Будь-яка

експлуатована машина, так само як і АВВ, проходить однакові стадії, що завершуються тим, що раціональні межі використання службових властивостей старіючої машини повністю вичерпуються і підприємство починає перейматися її наявністю, відчуваючи прояви прогресуючих ознак невідповідності подальшого використання.

Характерними проявами невідповідності використання старіючих АВВ є: прогресуюче скорочення термінів служби змінюваних вузлів; прогресуюче ускладнення робіт по ремонту вузлів; прогресуюче зростання обсягів розбірних та інших баластних робіт при технічному обслуговуванні та ремонті; прогресуючий зростання безпосередньо експлуатаційних витрат при використанні старіючих АВВ.

Допустимий межа невідповідного використання АВВ змушує підприємство припинити його експлуатацію. Звідси випливає необхідність вирішення завдання визначення оптимальних термінів служби АВВ і його окремих вузлів.

При вирішенні цього завдання для самоскидів аналізуються технічні аспекти, без всебічного розгляду яких не можна правильно вирішити і завдання визначення оптимальних термінів служби. Це пояснюється тим, що самоскиди мають велику кількість конструктивних і неконструктивних вузлів, велика різноманітність ознак зміни їх стану, що тягнуть за собою прогресуючі втрати. Таким чином, завдання обліку маршрутних особливостей і технічних ознак, що обумовлюють можливість встановлення оптимальних термінів служби самоскида зводиться до визначення відповідної складової загальної економічної ознаки.

Прогресуючі витрати в міру збільшення терміну служби самоскидів (або його окремих елементів) викликаються ускладненням технології експлуатації, технічного обслуговування і ремонту, і поступово скорочувати міжремонтної вироблення при різній складності маршрутів системи ТО і Р, прогресуючим скороченням термінів служби змінюваних вузлів, прогресуючим зростанням експлуатаційних витрат або зростанням втрат, що виявляються в результатах роботи самоскида при різних розмірах експлуатаційних витрат, або комплексним впливом ряду таких причин.

Прогресуючі витрати найзручніше висловити ступеневою функцією виду:

$$Z_3 = Ct^\delta. \quad (1)$$

У різнонапружених маршрутах пропорційні і прогресуючі витрати мають різну величину. Ростуть від витрат в ненапруженому маршруті – M_n до перехідного M_n і від нього до критичного M_k ; $M_n < M_n < M_k$. Отже коефіцієнти B, C, δ змінюються в такій же послідовності по відношенню до різнонапружених маршрутами:

$$\begin{aligned} B_n &< B_n < B_k \\ C_n &< C_n < C_k \\ \delta_n &< \delta_n < \delta_k \end{aligned} \quad (2)$$

і $\delta = f(\lambda)$, т.е. δ функція напруженості маршруту.

На рис. 2 відображено графік функції сумарних Z_3 і питомих витрат для АВВ, що працюють в різнонапружених маршрутах. В цілому для самоскида функція сумарних витрат може бути зведена до вигляду [2].

$$Y = A + Bt + Ct^\delta \quad (3)$$

а функція питомих витрат

$$U = \frac{A}{t} + B + Ct^{\delta-1} \quad (4)$$

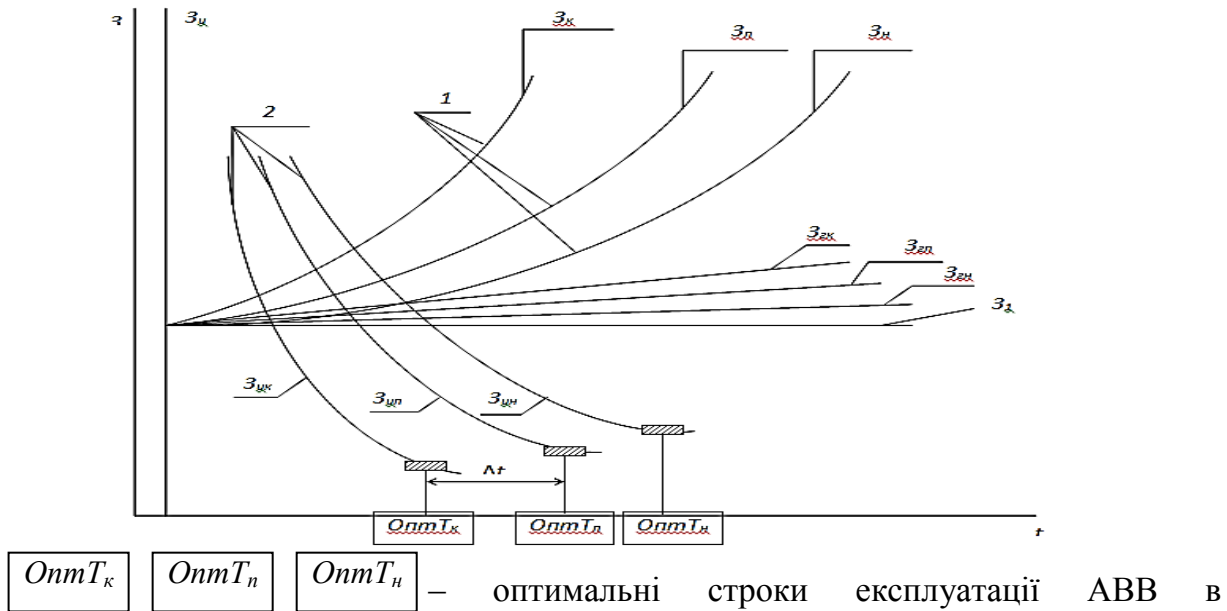
де A – разові витрати на придбання АВВ;

B – коефіцієнт, що враховує відносні затрати на експлуатацію АВВ;

Ct^δ – функція затрат, що визначає прогресивні витрати підприємства;

C – коефіцієнт прогресуючих витрат;

δ – ступень прогресуючих витрат.



$OnmT_k$ $OnmT_n$ $OnmT_u$ – оптимальні строки експлуатації АВВ в критичному, перехідному та завантаженому режимах;

Δt – доля ресурсозбереження за рахунок реалізації перехідних процесів АВВ з маршруту в маршрут.

Рис. 2. Графіки функцій загальних та удільних затрат підприємства для АВВ, що працюють в різнонапружених маршрутах

Взявши похідну за часом функції питомих витрат, прирівнявши її до нуля, і вирішивши щодо t , отримаємо:

$$t_{\delta} = \delta \sqrt{\frac{(Q_c - Q_1)}{(\delta - 1)C}} \quad (5)$$

де $(Q_c - Q_1) = A$.

Знаходження граничного терміну експлуатації – оптимізація довговічності СБГ – $t_{\delta} = opt$ – необхідна умова прийняття рішення про списання СБГ, комплектування робочого парку без перевитрати ресурсів на зростаючі експлуатаційні витрати.

Література:

1. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, Сидней Дж. Уинтер; пер. с англ. М. Я. Каждана. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ РЕГІОНАЛЬНИХ СТРУКТУР ЩОДО ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПІДВИЩЕНОГО РИЗИКУ

Професійно-технічна освіта є складовою системи освіти України і сприяє забезпеченню технічного та економічного прогресу держави. При цьому ринок праці насичується кваліфікованими кадрами, громадяни отримують доступ до професій відповідно до їх покликань, інтересів, здібностей, а підприємства забезпечують допрофесійну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації [1].

В контексті цього, при аналізі освітніх послуг на підприємстві необхідно брати до уваги економічні особливості розвитку держави в динаміці з урахуванням зовнішніх загроз, а також обмежень на матеріальні та фінансові ресурси. Це є важливою проблемою в суспільстві. Поряд з тим, основною проблемою у взаємозв'язку освіти та зайнятості населення України в умовах ринкової економіки є неузгодженість (незбалансованість) механізмів розвитку ринку освітніх послуг та визначення потреб ринків праці і робочої сили у кваліфікованих кадрах [2].

Доцільно також відмітити, що важливою причиною виникнення зазначеної проблеми є неузгодженість між структурами класифікаторів (переліків), за якими здійснюється підготовка фахівців, та класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД), і недоліки діючої системи державного замовлення на підготовку фахівців [2]. Це і обумовило вибір та визначає актуальність теми дослідження

З огляду на результати аналізу літературних джерел [1–10], розглянемо та модифікуємо елементи моделі програмно-проектно-цільового підходу (МППЦП) [5], які мають відношення до підвищення професійного рівня та конкурентоспроможності економічно активного населення і будуть корисні для узгодження інтересів регіональних структур щодо інвестиційних ресурсів освітніх послуг підприємств в умовах підвищеного ризику: 1) на підставі даних про вакантні посади та вільні робочі місця необхідно проводити моніторинг потреби роботодавців у робочій силі для створення відповідної бази даних; 2) привести обсяги та напрями професійної підготовки кадрів вищими та професійно-технічними навчальними закладами у відповідність до потреб роботодавців регіону (області); 3) оптимізувати мережу професійно-технічних та вищих навчальних закладів шляхом укрупнення і створення на їх базі центрів по впровадженню інноваційних технологій з урахуванням територіальних особливостей, демографічної ситуації, пріоритетів розвитку регіонального ринку праці та потреби в робочій силі; 4) забезпечити принцип оберненого зв'язку між елементами алгоритму, відповідного МППЦК.

Відповідна модель інформаційної технології для узгодження інтересів регіональних структур щодо інвестиційних ресурсів освітніх послуг підприємств в умовах підвищеного ризику представлена на рис. 1.

Елементи концептуальної моделі (рис. 1) і відповідного алгоритму, які стосуються узгодження інтересів регіональних структур щодо інвестиційних ресурсів освітніх послуг підприємств в умовах ризиків, такі: програмний модуль для оцінювання параметрів стану НЗ; модель діагностування внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці навчального закладу; засоби і методики системно-ціннісного підходу [8]; алгоритми розпізнавання кризових ситуацій; оптимізаційна модель прогнозування кризових ситуацій і управління ризиками [6]; прийняття рішень щодо освітніх послуг на основі МППЦК.



Рис. 1. Концептуальна модель інформаційної технології для узгодження інтересів регіональних структур щодо інвестиційних ресурсів освітніх послуг підприємств в умовах підвищеного ризику

Джерело: побудовано автором на основі [1–10]

Запропоновану концептуальну модель інформаційної технології для узгодження інтересів регіональних структур щодо інвестиційних ресурсів освітніх послуг підприємств в умовах підвищених ризиків доцільно орієнтувати на оптимізацію освітньої політики підприємств у період нестабільних та кризових ситуацій.

Література:

1. Григор'єва В.А. Концептуальні основи управління розвитком професійно-технічної освіти в умовах ринкової економіки / В.А. Григор'єва // На допомогу директорів професійно-технічного навчального закладу. Науково-методичний збірник. – 2013 – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.iitta.gov.ua/3455/1/Григорєва_2.pdf
2. Вітренко Ю. Взаємозв'язок освіти та зайнятості населення України в умовах ринкової економіки: пошук узгодженості / Ю. Вітренко // Вища школа. – 2013. – № 3. – С. 7-18.
3. Вишневська О. Неузгодженість ринку освітніх послуг і ринку праці в контексті молодіжної політики (зарубіжний досвід для України) / О. Вишневська // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2014. – Вип. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Patp_2014_2_13.pdf
4. Карпенко М.М. Світовий досвід планування підготовки спеціалістів відповідно до прогнозованих потреб суспільства / М.М. Карпенко // Стратегічні пріоритети. – 2014. –

- № 1. – С. 129-134 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/spa_2014_1_19.pdf
5. Ворвинець Б.М. Програмно-цільовий підхід до розв'язання проблем на регіональному ринку праці / Б.М. Ворвинець // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 50-59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2015_1_10.pdf
 6. Юзевич В.М. Економічний аналіз рівнів ефективності та якості інтернет-платіжних систем підприємства / В.М. Юзевич, О.В. Клювак // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 160-164.
 7. Бицюра Л. Механізми узгодження та досягнення цілей підприємств в структурі цільових промислово-фінансових груп / Л. Бицюра, О. Борик // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2010. – Вип. 1(3). – С. 22-28.
 8. Драч І.Є. Моделі та механізми формування портфеля наукових проєктів вищого навчального закладу на основі системно-ціннісного підходу: автореф. дис. ... канд. техн. наук: 05.13.22 – управління проєктами та програмами» / І.Є. Драч. – Львів, 2014. – 20 с.
 9. Шестаковська Т. Л. Регулювання взаємодії ринків праці та освітніх послуг як шлях зміцнення економічної безпеки системи освіти / Т.Л. Шестаковська // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 5. – С. 42-46.
 10. Сафонова В.Є. Розробка дієвого механізму процесу інвестування вищої освіти – важлива умова інноваційного розвитку держави і суспільства / В.Є. Сафонова // Теорії мікромакроекономіки: зб. наук. праць Академії муніципального управління. – К., 2010. – Вип. 34. – С. 88-104.

Sidorova M. G., Candidate of Technical Sciences,
Gorlova O. V., Student,
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
Dnipro, Ukraine

THE INFORMATION TECHNOLOGY OF CLUSTER ANALYSIS OF STATISTICAL DATA IN ECONOMIC RESEARCH

Analysis of statistical data is an essential tool in economic research. Due to the improvement of technology for recording and storing data, there is a tendency of accumulation the large amounts of information. For its processing, revealing hidden knowledge, laws, properties, trends, better understanding the structure is necessary to develop information technologies and software of cluster analysis.

Clustering is an important initial step in the data mining process. Cluster analysis is the name given to a set of techniques that seeks to determine the structural characteristics of a data set by dividing the data into groups, clusters, or hierarchies. Samples within the same group are more similar to each other than samples in different groups.

The purpose of this work is to create data mining system, which implements the tasks of clustering, visualization, data processing, provides support of decision-making; to offer information technology and develop the computational algorithms of methods which will provide mathematical basis and the kernel of this system.

Suppose, there is a set of objects $X = \{x_1, x_2, \dots, x_N\}$, where each object $x_i = \{x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{ip}\}$ is characterized by a set of p features, x_{ij} – is a value of j , $j = \overline{1, p}$ features of object i , $i = \overline{1, N}$ is a real number.

The proposed information technology of cluster analysis consists of the following steps.

1. Data preprocessing. To improve the quality of the subsequent analysis the procedures of data standardization and the selection of informative features are proposed to implement. If the source data contains gaps, the technology offers a solution based on method ZetBraid of their recovery and the modified algorithm of competitive training.

2. Clustering. We conduct clustering of the initial set of objects using different methods or different parameter values. The core of the system contains hierarchical methods (single link, complete link, average distance, Ward's method), K-means and fuzzy method Dave-Sane.

3. Evaluation the quality of clustering. Different clustering algorithms or parameter values may result to different clustering schemes for the same dataset. In the previous step we have received a set of groups $G = \{G_1, G_2, \dots, G_n\}$, among which we need to find the one with the highest quality, where $G_i = \{g_1^{(i)}, g_2^{(i)}, \dots, g_{K_i}^{(i)}\}, i = \overline{1, n}, g_j^{(i)} = \{x_l\},$

$j = \overline{1, K_i}, l = \overline{1, N_j^{(i)}}, x_l = \{x_{lh}\}, h = \overline{1, p}, K_i$ – number of clusters in the group i, $N_j^{(i)}$ –

number of objects in cluster j group i, $\sum_{j=1}^{K_i} N_j^{(i)} = N, \bigcup_{j=1}^{K_i} g_j^{(i)} = X, g_j^{(i)} \cap g_t^{(i)} = \emptyset,$

$j, t = \overline{1, K_i}, j \neq t$. The results of clustering algorithms are evaluated by quality functionals such as the sum of variances in classes for all parameters, the sum distances in classes, the average ratio medium distances in and out classes, Dann's index, Bejdek-Dann's index, Calinsky-Garabazch index. Also, developed information technology evaluates the results of clustering algorithms based on methods of decision theory, such as multiple analysis, Bord's, Kouplend and pluralitar procedures, where experts are quality indices, alternatives are methods of clustering, that allows to determine the best partition of objects into groups [1].

4. Ensemble approach. Sometimes several clustering results may represent different groups, but to be equivalent in quality. In this case, instead of selecting one of these solutions it is suggested to use ensemble approach and obtain a collective resultant solution [2–3].

5. Visualization and analysis of the results. For the analysis and interpretation of the results designed system proposes the calculating of statistical characteristics of each cluster, as well as powerful data visualization unit containing a variety of charts, scatter diagram, dendrogram, tables and text comments.

So, in this work a data mining system, which allows the application of different clustering and cluster validity algorithms is presented. This tool can improve the quality of the data analysis results, and may support the prediction of the number of relevant clusters in the datasets.

References:

1. Sidorova M. Information technology of evaluation and improvement the quality of cluster analysis // Modern problems of radio engineering, telecommunications and computer science (TCSET-2012): the XIth International Conference, February 21–24: Proceedings. – Lviv – Slavske. – 2012. – C. 271.
2. Reza G. A Survey: Clustering Ensembles Techniques / G. Reza, S. Md. Nasir, I. Hamidah, M. Norwati // Proceedings Of World Academy Of Science, Engineering And Technology. – 2009. – Vol. 26. – P. 636–645.
3. Kuncheva L. I. Experimental comparison of cluster ensemble methods / L. I. Kuncheva, S. T. Hadjitodorov, L. P. Todorova, B. Sofia // In Proc. 9th International Conference on Information Fusion. – 2006. – P. 1–7.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ВИПУСКНОЇ КАФЕДРИ

Актуальність цієї роботи обумовлена необхідністю детального дослідження особливостей стратегічного планування розвитку випускної кафедри, оскільки воно є чи не єдиним способом прогнозування майбутніх проблем та можливостей кафедри як структурного підрозділу вищого навчального закладу.

Стратегія розвитку випускної кафедри дає відповідь на те, що кафедра повинна робити в теперішньому, щоб досягти бажаних результатів у майбутньому, виходячи при цьому з того, що буде змінюватись оточення та умови її функціонування, тобто – це як би погляд з майбутнього в теперішнє.

Необхідність детального дослідження особливостей стратегічного планування розвитку випускної кафедри обумовлена рядом факторів, а саме:

ринок освітніх послуг перенасичений пропозиціями зі сторони різних держаних та недержавних ВНЗ;

громадяни України у зв'язку з інтеграцією України до Європейського освітнього простору підвищили вимоги до якості освіти;

з'явилися нові технологічні та методичні можливості отримання освітніх послуг;

ВНЗ захищають свої сегменти, тобто вимушені боротися за потенційний контингент студентів;

зростають витрати навчальних закладів на рекламу своєї діяльності та освітніх продуктів;

в конкуренцію на ринку освітніх послуг включаються закордонні вузи, надаючи платні освітні послуги на національній території та за її межами.

Об'єктом дослідження є процес розробки стратегії розвитку випускної кафедри.

Предметом дослідження є закономірності та критерії розробки стратегії розвитку випускної кафедри.

Метою цієї роботи є формування підходів до розробки стратегії розвитку випускної кафедри.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішували наступні завдання:

– проводили аналіз бібліографічних джерел щодо визначення мети розробки стратегії розвитку випускної кафедри;

– визначили основні етапи організації розробки стратегії розвитку випускної кафедри та функціональні задачі, які необхідно виконати під час її розробки;

– розробили систему критеріїв оцінки ефективності розробленої стратегії розвитку випускної кафедри.

Дослідженням особливостей управління функціональними процесами кафедри займалися наступні науковці: Г. Алексєєв [1], Е. Володарська [2], Н. Гуськова [3], В. Дубников [4], С. Резник [5] та інші.

В процесі дослідження використовували такі наукові методи: комплексний аналіз наукової літератури для визначення основних принципів розробки стратегії розвитку випускної кафедри, наукової абстракції та логічного узагальнення для розвитку категоріально-понятійного апарату дослідження, структурно-факторний та порівняльний аналізи для класифікації та структуризації критеріїв оцінки ефективності розробленої стратегії розвитку випускної кафедри. Інформаційною

базою дослідження були текстові та електронні матеріали щодо дослідження основних принципів розробки стратегії розвитку випускної кафедри.

На першому етапі дослідження на основі проведеного аналізу бібліографічних джерел [1-5] було з'ясовано, що стратегія розвитку випускної кафедри розробляється з метою: протидії зростаючій конкуренції, своєчасного реагування на постійні зміни в навколишньому освітньому середовищі, більш ефективного використання наявних ресурсів та можливості надання відповіді на такі важливі питання як:

- у якому стані знаходиться кафедра на даний момент?
- у якому стані вона повинна знаходитись через 3, 5, 10 років?
- яким способом досягнути бажаного результату?

Стратегія дозволяє скоротити або виключити діяльність, яка не відповідає головним інтересам та цілям та зосередитись вивільненим ресурсам на більш важливих завданнях.

На другому етапі дослідження визначили основні етапи організації розробки стратегії розвитку випускної кафедри та функціональні задачі, які необхідно виконати під час її розробки. Робота з організації розробки стратегії розвитку випускної кафедри полягає у виявленні і обґрунтуванні пріоритетності в напрямках діяльності та розподілу ресурсів та встановленні відповідності між стратегією та внутрішньо-організаційними процесами (структура, система оцінки і винагород, норми і правила поведінки, кваліфікація співробітників тощо) що існують на кафедрі [5, с. 300].

Організацію, розробку та прийняття стратегії пропонується здійснювати на наступних етапах [5, с. 34]:

1. Створення творчих груп для розробки конкретних показників програми стратегічного розвитку кафедри: форм, таблиць, способів вимірів та розрахунків;
2. Обговорення на засіданні кафедри методики розробки стратегічної програми. Формулювання місії та цілей розвитку кафедри;
3. Проведення досліджень і розрахунків за показниками стратегічної програми. Оцінка потенціалу, обмежень тощо.
4. Розробка програми стратегічного розвитку випускної кафедри.
5. Обговорення на засіданні кафедри проекту програми стратегічного розвитку кафедри.
6. Представлення стратегії кафедри на робочій нараді завідуючих кафедр ВНЗ або факультету. Обґрунтування показників, узгодження їх з загальними умовами розвитку ВНЗ.
7. Прийняття стратегічної програми кафедри вченою радою ВНЗ;
8. Здійснення стратегічного контролю за процесами;
9. Регулярні обговорення стратегії на засіданнях кафедри, внесення необхідних корегувань.

Основними пріоритетами стратегії випускної кафедри та діяльності її завідувача можуть бути визнання завідувача кафедрою (в науці, навчальному процесі, в суспільстві); повага до кафедри зі сторони викладацького складу, згуртованість колективу кафедри, комфортна психологічна атмосфера на кафедрі, покращення матеріального становища викладачів та співробітників кафедри, розвиток технологічної та методичної бази навчального процесу та наукових досліджень.

На завершальному етапі дослідження розробляли систему критеріїв оцінки ефективності розробленої стратегії розвитку випускної кафедри. Було визначено, що оцінити ефективність розробленої стратегії кафедри можна за наступними критеріями:

1. Попит на випускників;
2. Попит на учбові програми (платні) основні та додаткові;
3. Науковий статус кафедри: відсоток викладачів, маючих вчені ступені та наукові звання; кількість публікацій в престижних виданнях.
4. Контакти та зв'язки кафедри, в тому числі міжнародні;
5. Забезпеченість навчального процесу (технологічна та бібліотечна);

6. Участь викладачів у вирішенні актуальних проблем суспільства, влади та бізнесу;
7. Здатність розробляти цікаві учбові програми (загальні та додаткові);
8. Здатність залучати та утримувати перспективних викладачів;
9. Відповідність учбових програм потребам суспільства тощо.

Отже, на підставі проведеного дослідження можна констатувати, що розробка стратегічних планів розвитку кафедри – одне з важливих напрямків її діяльності, елемент перспективного розвитку студентів та викладачів. Від того на скільки детально розроблена стратегія, залежить ефективність її реалізації та, відповідно успіх діяльності кафедри як структурного підрозділу навчального закладу в умовах ринкової економіки.

Література:

1. Алексеев Г.В. Проектирование структуры и реализация нормативно-методической базы кафедры // Образовательный стандарт вуза. – Томск: Изд-во ТПУ, 2014 – 247 с.
2. Володарская Е.П. Управление научной деятельностью: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013 – 184 с.
3. Гуськова Н.Д. Мониторинг качества образования // Стандарты и качество. – 2014 – № 5. – С. 32-37.
4. Дубников В.В. Менеджмент сферы образования. Т. 1. – М., 1995, – 198 с; Т. 2 – М., 1999. – 246 с.
5. Резник С.Д. Управление кафедрой: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 635 с.

Rudenko M. V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Cherkasy Educational-Scientific Institute
State Higher Educational Institution «University of banking»
Cherkasy, Ukraine

THE PROBLEMS OF FORMATION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM IN UKRAINIAN ENTERPRISES

The functioning of Ukrainian enterprises in the present requires constant adaptation to the globalized market in which technologies change rapidly, products obsolete and competition enhance. Customer needs encourage manufacturers constantly create new products or improve existing to strengthen the competitive position and obtain sustainable profits. Typically, enterprises achieve success, creating new knowledge, apply them within the organization and embody in new technologies and products. Effective application of knowledge in all stages of production and marketing of company products need to develop efficient tools for knowledge management that is building the system.

The experience of highly developed countries shows that the foreign companies pay much attention to the process of knowledge generation, their renewal and efficient knowledge management in the production process. In Ukraine, the above processes are too slow and, consequently, as a result of entering our country in the FTA (Free Trade Area) domestic enterprises do not survive competition with the like foreign producers including through obsolescence of knowledge displayed in uncompetitive products on the market [1].

Knowledge management system includes search, collection, storage, playback of knowledge and application them in practice, and also provides full support by management of the exchange of knowledge using information technology. For the company knowledge are a combination of experience and values of the organization, contextual information and assessments that form the overall framework for the adaptation of new experiences and

information. As follows knowledge appear like a product of the company, a matter of final consumption, a production resource and the tool of transactions and hoarding of the profit.

Forming knowledge management system enhances understanding: what knowledge the company possesses; placement of knowledge; knowledge forms of ownership; mechanisms for transferring knowledge at the enterprise for most effective use and prevent the loss of existing heritage; assessment of the actual «know-how» and business needs.

Agreeing to A. Frost on building knowledge in the company, which takes place in three stages: 1) the collection of facts and figures related to certain criteria; 2) based on evidence accumulating information that formed after analysis, comparing the facts relevant calculation parameters and formulating some conclusions about certain phenomena; 3) formation of knowledge as a product of understanding the information and generating new ideas, «know-how» based on available information [2].

Formation of knowledge management at ukrainian enterprises, in our view, should include the following steps: 1) identification of existing knowledge; 2) identification of critical knowledge that significantly influence on the results of the enterprise and the degree of their usefulness; 3) classification of selected knowledge with a view to preserving and making the organizational memory; 4) removing from the database necessary knowledge for free access to users within the enterprise; 5) using of existing knowledge in solving urgent problems, decision-making, seeking new ideas and teaching staff; 6) establishing communication between user and knowledge management system.

In the process of knowledge management system ukrainian enterprises face to the number of problems, including: lack of skills, lack of practical knowledge systemic knowledge, insufficient support from senior management of the company and members of top management, information security threat of the organization because a sensitive information is more available to workers.

So, the knowledge management system, that is effectively formed, is an important part of improving management capacity of the company and one of the main tools in the fight against competitors. Rationally based system makes it possible to strengthen, protect and apply existing knowledge according to the needs of the enterprise.

Thus, despite the existing problems of formation of knowledge management system in ukrainian enterprises they serve as a kind of regulator, which helps both as the employee as the organization generally to acquire new experience, enrich intellectually and interact efficiently. The functioning of the said system allows to balance and to integrate human, organizational and technological components of knowledge that enhances the ability of ukrainian enterprises for innovation.

References:

1. Руденко М.В. Управління знаннями як конкурентна перевага підприємства / М.В. Руденко, В.О. Криворучко // Економіка та держава. – 2016. – № 4. – С. 74–78.
2. Frost A. Failure factors of synthesis of knowledge management / A. Frost / A Synthesis of Knowledge Management Failure Factors. [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.knowledge-management-tools.net/A Synthesis of Knowledge Management Failure Factors.pdf](http://www.knowledge-management-tools.net/A%20Synthesis%20of%20Knowledge%20Management%20Failure%20Factors.pdf)

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК СКЛАДОВОЮ ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Глобалізаційні процеси, що відбуваються на сучасному етапі розвитку нашої держави, висувають нові вимоги до робочої сили з точки зору її кваліфікації, загальноосвітнього рівня, мобільності. «Людський фактор» є першорядним елементом нової моделі постіндустріального розвитку, однією з ознак якого є трансформації знань у важливий ресурс.

Складовими успіху сучасного підприємства є: місія, корпоративний кодекс, ноу-хау, стратегія розвитку і підтримувальні стратегії. Ключовими складовими підприємства, що самонавчається (мудрої організації), є: інформація, аналіз, знання, комунікація, що слугує припливу і доступності знань, партнерство, що розуміється як взаємне навчання і розвиток знань, синергія, тобто додана вартість колективного знання, а також культура знань, тобто система, що підтримує безперервне примноження і вдосконалення інтелектуального капіталу підприємства.

Запровадження управління знаннями в організації передбачає не просто створення відповідної одиниці в структурі управління. Вимогливо важливим при цьому є послідовне адаптування організаційної структури, культури та інформаційної системи всієї організації до нових ініціатив, адже впровадження управління знаннями є організаційною інновацією та стратегічною зміною водночас. Тому управління змінами відіграє виключно важливу роль в даному процесі і обрана тема статті є надзвичайно актуальною як в науковому, так і в прикладному аспектах.

Не зважаючи на значну кількість наукових праць щодо функціонування економіки знань, сьогодні невіршеними проблемами залишаються питання стосовно управління знаннями на підприємстві. Крім того потребують подальшої розробки теоретичні основи менеджменту знань.

Нині обсяг знань на планеті подвоюється кожні п'ять років. Економіки розвинених країн послуговуються знаннями як стратегічним ресурсом, а самі технології ефективного управління знаннями є предметом наукових досліджень. В сучасних умовах дуже важливим для підприємства є визначення цілей та задач управління знаннями, оскільки вони є найважливішим активом сучасної організації.

Дослідженнями проблем економіки знань та управління знаннями займалися такі вчені, як: Д.Ж. Скірме, Й. Шумпетер, П. Дракер, Ф. Хайек. Серед вітчизняних дослідників можна виділити: З.П. Румянцева, В.Г. Смирнова, А.Л. Гапоненко, Н.П. Гибало, А.В. Блинникова.

Що стосується проблем управління змінами безпосередньо на підприємстві, то їх вирішенню присвячено наукові праці таких знаних вчених-економістів, як Л. Грейнера, Ф. Гуїяра, К. Левіна, К. Фрайлінгера. У роботах цих авторів управління змінами з'єднано з еволюційним характером розвитку організацій і скеровано на забезпечення їх ефективності в короткостроковому та довгостроковому періодах. Однак, економічні умови діяльності українських підприємств суттєво відрізняються від міжнародної практики, що обумовлює необхідність проведення системних досліджень і на цій основі постійного вдосконалення теоретичних основ управління змінами.

Слушним, на наш погляд є трактування терміну «управління знаннями» науковцем Гапоненко А. Л., який вважає, що управління знаннями – це стратегія, яка трансформує усі види інтелектуальних активів у більш високу продуктивність і ефективність. Інші ж спеціалісти засвідчують, що управління знаннями є невід'ємною

частиною менеджменту будь-якої організації [2]. Управління знаннями проймає важливі моменти діяльності підприємства в зовнішньому середовищі, що постійно змінюється. Ми погоджуємось з думкою науковця Верби В.А., який зазначає, що менеджмент знань на підприємстві – це систематичний процес ідентифікації, використання і передачі інформації, знань, які працівники можуть створювати, удосконалювати і застосовувати [3].

Першорядним для підприємства є наявність у персоналу знань, як таких, а людська здатність щось робити з цими знаннями. Вона не амортизується (не зношується згодом і не знецінюється) тільки якщо постійно нарощувати потенціал. Знання як актив мають певні атрибути, адже людина, що передає знання, зостається їх власником, всім відомо, що одне знання може передаватися необмежену кількість разів, і при передачі росте кількість його власників. Знання не ослаблюється, скоріше, навпаки – при постійному застосовуванні воно розвивається і стає більш корисним.

Враховуючи відзначенні положення в загальній системі управління знаннями на підприємстві доцільно сформулювати такі взаємопов'язані компоненти:

1. Інфраструктура знань, що включає структуру та процеси підприємства, а також джерела знань. Керівництво будь-якого підприємства, де створюється система управління знаннями, має перш за все розуміти свою структуру та процеси, а також визначити знання, необхідні для успішного виконання цих процесів, та джерела їх отримання. Загальна структура та бізнес- процеси обумовлюють організацію процесів управління знаннями.

2. Культура знань. Для створення ефективно функціонуючої системи управління знаннями на підприємстві керівництво має забезпечити формування середовища, що сприяє обміну знаннями. Ефективна культура знань включає усвідомлення важливості ролі людини як носія знань та створення зацікавленості в обміні знаннями.

3. Технологія знань. В якості основних технологій, що підтримують управління знаннями, доцільно виділити такі: технології дослідження даних і текстів, управління документообігом, організації спільної роботи, підтримки прийняття рішень.

4. Інноваційна комунікація [4].

Таким чином, ключовим моментом створення системи управління знаннями як складової потенціалу сучасного підприємства є усвідомлення того, що знання – найважливіший ресурс, який спроможний зробити підприємство конкурентоспроможним. Знання повинні працювати та приносити підприємству прибуток. Саме такі знання можуть стати інтелектуальним капіталом підприємства. В системі управління знаннями інноваційна комунікація як процес обміну результатами творчої діяльності, сприяє збільшенню капіталізації бізнесу та підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Як висновок ми зазначаємо наступне, а саме те, що в сучасних умовах управління знаннями на підприємстві є новим етапом у розвитку технологій менеджменту, де головний акцент робиться на персонал та активізацію людських ресурсів. Управління знаннями на підприємстві – не автономна, не самостійна активність, а невід'ємна частина менеджменту, яка забезпечує зв'язки між працівниками підприємства, які знають необхідні «рецепти», мають компетенції і досвід.

На сучасних підприємствах впровадження, підтримання та розвиток системи управління знаннями творить міцне підґрунтя для ефективного перетворення інформації у стратегічний нематеріальний актив підприємства. Він являє собою специфічні, унікальні, рідкісні знання, якими володіє кожний окремий співробітник підприємства, і є ключовим фактором успіху у конкурентній боротьбі в умовах розвитку «нової» економіки.

Подальші дослідження варто направити на вивчення конкретних механізмів управління знаннями на підприємстві та формування ефективної методики їх оцінки.

Література:

1. David Skyrme. Information Resources Management (www.skyrme.com).

2. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал: Учеб. пособие / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
3. Верба В. А. Розвиток компанії на принципах процесного управління // Стратегія розвитку України: економіка, соціологія, право. Науковий журнал. – 2008. – № 1-2. – С. 517-526.
4. Рейтинг «Лучшие обучающие компании Украины» // Деловой журнал «Обучение персонала». – 2010. – № 10. – Адрес документа в Интернет: http://hrmagazine.com.ua/Luchshie_obuchayuschie_kompanii

Товканець О. С., к.пед.н., доцент кафедри,
ВНЗ «Східно-європейський слов'янський університет»
м. Ужгород, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ В ГАЛУЗІ ОСВІТИ У МІЖНАРОДНІЙ ВЗАЄМОДІЇ

Інтеграційні процеси інтенсивно розвиваються в усіх напрямках підготовки фахівців освіти, в тому числі і в сфері підготовки управлінців освітньої галузі. Особливу і всезростаючу роль у розвитку форм підготовки фахівців в галузі управління освітою відіграють міжнародні організації, проекти та асоціації. Специфіка цих міжнародних форм підготовки управлінців для сфери освіти полягає в їх орієнтації на збагачення наявного управлінського досвіду, що дозволяє менеджеру освіти стати усвідомленим і дієвим суб'єктом освітньої політики на різних рівнях: загальноєвропейському, національному, регіональному і місцевому.

Сучасний рівень інтеграційних процесів в освіті характеризується: прагненням до вироблення змістового інваріанта в розумінні ціннісно цільового призначення освіти в сучасному світі; міжкультурною взаємодією фахівців в галузі освіти у вирішенні актуальних глобальних проблем розвитку освіти, яке призводить до взаємозбагачення національних освітніх традицій при збереженні їх культурної своєрідності.

В європейському суспільстві активізується діяльність різних організацій, які розробляють політику в галузі підготовки управлінських кадрів у сфері освіти. Вивчення досвіду міжнародного співробітництва в підготовці керівників навчальних закладів дозволить не тільки вирішити завдання модернізації управління освітою, а й знайти нові шляхи включення вітчизняної системи освіти до європейських освітніх інтеграційних процесів. На наш погляд, основні форми міжнародного співробітництва в підготовці керівників освітніх організацій та установ правомірно об'єднати в дві групи: міжнародне співробітництво в галузі шкільної освіти, не орієнтоване безпосередньо на підвищення кваліфікації шкільних адміністраторів: шкільні обміни, проекти, орієнтовані на окремі аспекти шкільної освіти, що дозволяють підвищувати кваліфікацію педагогів в контексті європейського виміру освіти; міжнародне співробітництво, мета якого полягає в організації безпосередньої підготовки керівників освітніх організацій та установ: участь або ознайомлення з діяльністю міжнародних організацій, які розробляють різномірні програми підготовки управлінців, участь в роботі міжнародних асоціацій директорів шкіл, участь в роботі проектів ЄС з проблем управління освітньою установою, участь в розповсюдженні результатів міжнародних проектів.

Найбільш поширеними формами співпраці в контексті підготовки управлінців освітньої галузі є міжнародні центри підготовки менеджерів освіти, проекти, програми поглибленої підготовки, майстер-класи і спеціальні курси та інші.

Міжнародні центри підготовки менеджерів освіти. В Амстердамі в рамках проекту ERASMUS була створена Європейська школа освітнього менеджменту. Навчання в ній ведеться за допомогою консультацій і заочної форми отримання знань. Студенти

набираються з країн ЄС за низкою напрямів: шкільні лідери, інспектори, старші вчителі, фахівці з організації освітнього процесу. Критеріями відбору служать здатність внести вклад в національну перспективу, а також деякі практичні навички та теоретичні знання. Програма навчання розрахована на 4 тижні, по одному модулю в тиждень. Чотири модулі програми фокусують увагу на таких аспектах: управління ресурсами; шкільний менеджмент і політика контролю; управління процесами навчання і організація навчання; управління взаємодією з громадськістю.

Змістом проекту «Розвиток шкіл для демократії в Європі» (Developing Schools for Democracy in Europe) [1, с. 115] є розширення напрямів досліджень, консультацій з питань підготовки керівників в країнах Центральної та Східної Європи, робота над навчальними програмами та публікаціями. Особливістю проекту є актуалізація співпраці базових освітніх закладів з органами самоврядування, регіональними центрами професійного розвитку. Така нова форма партнерства свідчить про зміщення акцентів в менеджерській підготовці в Європі: можливо, вперше для навчання використовуються місцеві ресурси.

Міжнародний Інститут Планування Освіти ЮНЕСКО (IEP) пропонує програми підготовки, які створені для вирішення актуальних проблем управління і планування освіти за шістьма категоріями [2]: програма поглибленої підготовки; програма стажерів; майстер-класи та спеціальні курси; семінари та форуми з освітньої політики; програма розробки освітніх концепцій та удосконалення дидактики; програма комплексної управлінської підготовки.

Програма поглибленої підготовки IEP: стимулює перспективи порівняння організації, фінансування та розвитку освіти між різними країнами; є інструментом, що дозволяє аналізувати проблеми, тенденції та еволюцію стратегічних змін в освіті; навчає учасників методам і техніці планування, управління і «пілотажу» системами освіти; готує членів до лідерства в галузі планування та реалізації планів, програм і освітніх проектів. Учасники Програми поглибленої підготовки вивчають чинники, які сприяють попиту і пропозиції якісної освіти, зокрема, демографічні зміни, технологічні інновації, економічні ресурси, організаційні процеси, що змінюють цінності, поняття якості та відповідності, а також акцентують увагу на якості теоретичної і практичної підготовки для здійснення педагогічної діяльності на принципах справедливості. Перспективами програми поглибленої підготовки IEP є підготовка: відповідальних осіб за планування і управління в освітою, залучених до процесу реалізації рішень, прийнятих щодо розвитку освіти, що складається з розвитку або удосконалення національних планів і в забезпеченні їх фінансування; фахівців ключових сфер планування і управління освіти (неформальна освіта, система інформації по управлінню освіти, контроль за якістю освіти, фінансове управління, управління людськими ресурсами і т.д.); адміністраторів, які знають, як вирішувати нагальні проблеми в освіті, наприклад, боротьба з бідністю, превентивні дії щодо поширення СНІДу, а також інші проблеми, які змушують прийняття негайного плану дій і реалізації конкретних рішень.

Програма підготовки стажистів. Більш гнучка і короткострокова програма адресується кандидатам, які через свої професійні обов'язки не можуть брати участь в програмі поглибленої підготовки. У ній беруть участь чиновники міністерств освіти і різних служб планування освіти. Навчання здійснюється за модульною підготовкою, після закінчення якої стажери можуть ефективно виконувати професійну діяльність з планування, реалізації і організації роботи з персоналом.

Майстер-класи і спеціальні курси. Потреби в підготовці в галузі планування та управління зростають. Кількість кваліфікованих фахівців є недостатньою. Кадрові пропозиції на національних рівнях у багатьох країнах обмежені. Небагато європейських країн мають розроблену системну політику з розвитку людських ресурсів, планування та управління освітою.

У 2016 році IEP пропонує програму для додаткової освіти вчителів шкіл, що спрямована на формування компетентностей щодо раціонального управління

людськими ресурсами [3]. Цей курс зосереджується на проблемах управлінської діяльності в сфері середньої школи та дозволить учасникам розвивати свої знання і навички в наступних сферах: розробки концепцій і підходів до управління педагогічного персоналу на рівні середньої освіти; застосування методів у сфері підвищення кваліфікації; діагностики ефективності професійної діяльності вчителів; моніторингу інструментів управління, забезпечення менеджменту в середній школі.

Генеральною Асамблеєю ООН в рамках Програми сталого розвитку на період до 2030 року [4] однією з провідних стратегічних цілей визначено «всеохоплюючу і справедливу якісну освіту та заохочення можливості навчання впродовж життя для всіх», зміст якої полягає у забезпеченні можливості громадянам отримувати безкоштовну, рівноправну і якісну початкову та середню освіту, що стає основним орієнтиром діяльності керівництва навчальних установ.

Література:

1. UNESCO. Planification et gestion du developpent de l'education. – P., 1991. – 130 p.
2. ПЕР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ПЕР.unesco.org>
3. Secondary teacher management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iiep.unesco.org/en/secondary-teacher-management>
4. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia>

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Lāčplēša iela 41A, Rīga, LV-1011

Iespiests tipogrāfijā SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2016. gada 14. novembris
Tirāža 150 eks.