

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

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**СУЧАСНИЙ ФУНДАМЕНТ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Частина I

2-3 червня 2017 р.

м. Київ

УДК 330.34(477)(063)
ББК 65.9(4Укр)011я43
С 91

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

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

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

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

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

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

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

Сучасний фундамент розвитку національної економіки: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 2-3 червня 2017 р. – У 2-х частинах. – Київ: Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського, 2017. – Ч. 1. – 156 с.

ISBN 978-966-916-311-0

У збірнику представлено стислий виклад доповідей і повідомлень, поданих на міжнародну науково-практичну конференцію «Сучасний фундамент розвитку національної економіки», яка відбулася на базі Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського 2-3 червня 2017 р.

**УДК 330.34(477)(063)
ББК 65.9(4Укр)011я43**

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Бажан У. А.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....7

Загурський О. М.

ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ ОПТИМАЛЬНОЇ ФІРМИ
В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ 11

Міночкіна О. М.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЗАКОНІВ ВЛАСНОСТІ І ЗАКОНІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 13

Пасічник Ю. В.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 17

Слухай С. В.

СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ 20

Чернявська Є. І.

РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ОСНОВА ПЕРЕХОДУ
ДО ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....24

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Брензович К. С.

СУЧАСНІ РИСИ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ
В ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ РОЗВИНУТИХ КРАЇН 28

Гаваагийн Батхуу

ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА МОНГОЛИИ:
КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ 31

Григоренко Я. О.

АГРАРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 34

Зеліч В. В., Кішарі Б. А.

«ГЕОПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ
В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ» 37

Іванов С. В., Ляшенко В. І.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВЕКТОРУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ
ПРИДНІПРОВСЬКОГО РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 41

Костянчук К. В., Лободзинська Т. П.

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА МВФ.....45

Кузнецова Н. В. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК СИНДИКОВАНОГО КРЕДИТУВАННЯ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ	48
Токар В. В. ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ВИКЛИКІВ НОВОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ	52
НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ	
Абрамов А. П. ВПЛИВ ФІНАНСУВАННЯ ЗАХОДІВ БУДІВНИЦТВА ЗБРОЙНИХ СИЛ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ	54
Боринських В. Д. ПЕРЕДУМОВИ ПОТЕНЦІЙНОЇ ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	57
Буковський О. О. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УМОВ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНИЙ РІВЕНЬ.....	59
Канцір І. А. СИСТЕМНІ РИЗИКИ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА.....	62
Котикова О. І., Бабич М. М. ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ	65
Лаврук В. В. МОДЕРНІЗАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА.....	70
Миколюк М. В., Попович М. В. АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....	73
Мокін А. О. THE IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGY ON INTERNATIONAL RELATIONS	77
Паризький І. В. ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	80
Полєв О.О., Васелишин Н.Є. ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ РОЗВИТКУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	82

Савенко Г. Є. ОРГАНІЧНЕ САДІВНИЦТВО ЯК ШЛЯХ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД	86
Станасюк Н. С. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СПІВПРАЦІ «ДЕРЖАВА – УНІВЕРСИТЕТИ – ПРОМИСЛОВІСТЬ»	89
Філяк М. С. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИСТЕМ РЕСУРСОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ	92
Штулер І. Ю. ФРАКТАЛЬНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ В ЗАДАЧАХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЕКОНОМІКИ.....	96
НАПРЯМ 4. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ	
Гладченко А. Ю. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЗАСАДАХ МІЖНАРОДНИХ ІНСТИТУЦІЙ В СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ	98
Громоклицька Ю. В. РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄС.....	100
Москальов М. А., Москальов А. А. ВПЛИВ ПАРТИЦИПАЦІЙНОГО БЮДЖЕТУ НА РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	102
Романенко Є. О. ПЕНСІЙНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ	105
Харечко Д. О. АДМІНІСТРУВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОМ ГРОМАДЯН, ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ....	109
НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)	
Базалійська Н. П., Бець Ю. О. СТИМУЛЮВАННЯ ТА МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	113
Білак Г. Г., Тисячна А. О. ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ЗБУТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	116
Біляєва О. В. ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ	119
Бортнік С.М., Собчук А.О. БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	122

Васильєв В. Г. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ	126
Гакова М. В. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ТА СПЕЦИФІКИ	128
Городня Т. А., Пелех С. В. СУЧАСНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	132
Грабовський І. С. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ	134
Гризовська Л. О., Міляєва А. К. ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА	137
Гризовська Л. О., Орлова К. М. БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ФІРМИ.....	140
Котелевець Д. О. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ В АПК В УМОВАХ НЕОБХІДНОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	143
Лаптєв В. І. ВПЛИВ НАУКОВИХ ШКІЛ МЕНЕДЖМЕНТУ НА РОЗВИТОК УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНІ	146
Майорова Т. В. МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ У ПРОЕКТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	148
Михайленко О. В., Проценко Г. О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КП «ФІРМА «АЗОВБУДМАТЕРІАЛИ» ТА НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	152

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Бажан Уляна Анатоліївна

студентка,

Факультет економіки та управління

Бердянського державного педагогічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток як найвідоміша з давніх часів категорія отримала новий зміст в умовах сучасного економічного розвитку країни, формування реальної самостійності суб'єктів господарювання. Виступаючи головною рушійною силою ринкової економіки, прибуток забезпечує інтереси держави, власників та персоналу підприємства. Тому однією з тактичних задач на сучасному етапі є оволодіння керівниками та фінансовими менеджерами сучасними методами ефективного управління формуванням прибутку.

Грамотне та ефективне управління формуванням прибутку передбачає побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення даного управління, знання основних механізмів формування прибутку й використання сучасних методів його аналізу і планування.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних основ управління формуванням і використанням прибутку підприємства.

Управління формуванням прибутку підприємства слід розглядати комплексно: в процесі операційної, інвестиційної та фінансової видів діяльності.

У процесі управління прибутком підприємства головну роль відводять формуванню прибутку від операційної діяльності. Операційна діяльність – це основний вид діяльності підприємства, що і є основною метою його створення. Характер операційної діяльності підприємства визначається перш за все особливостями галузі економіки, у якій воно здійснює свою діяльність. Основу операційної діяльності більшості підприємств складає виробничо-комерційна або торгівельна діяльність, котра доповнюється здійсненням інвестиційної та фінансової діяльності.

Операційна діяльність підприємства характеризується деякими особливостями, які визначають характер формування прибутку. Розглянемо основні з них. Операційна діяльність є головним компонентом усієї господарської діяльності підприємства, основною метою його функціонування.

Основний обсяг сформованих активів та основна чисельність персоналу підприємства обслуговує цю діяльність. Відповідно прибуток від операційної діяльності при нормальних умовах функціонування підприємства займає

найбільшу питому вагу в загальному обсязі прибутку підприємства. Операційна діяльність має пріоритетний характер по відношенню до інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності. Тому розвиток інших видів діяльності не повинен перешкоджати розвитку операційної діяльності, а лише підтримувати її.

Операційна діяльність підприємства орієнтована в основному на товарний ринок, у той час як фінансова та операційна діяльність здійснюються переважно на фінансовому ринку. При цьому операційна діяльність пов'язана з різними видами та сегментами товарного ринку, які визначаються особливостями використовуваної сировини та матеріалів, складом використовуваного обладнання, характером готової продукції. Відповідно і умови формування операційного прибутку в значній мірі пов'язані з кон'юнктурою відповідних видів та сегментів товарного ринку.

У системі господарської діяльності підприємства, що забезпечує формування прибутку певне місце займає інвестиційна діяльність. Інвестиційна діяльність характеризує процес обґрунтування і реалізації найбільш ефективних форм вкладень капіталу, направлених на розширення економічного потенціалу підприємств. Економічний розвиток підприємств, що обумовлює зростання суми прибутку і його інвестиційну діяльність, є взаємообумовленими процесами. Тому кожне підприємство повинно приділяти постійно увагу своїй інвестиційній діяльності.

Обсяги інвестиційної діяльності є головним показником темпів його економічного зростання. Для характеристики цих обсягів використовують два показника:

- обсяг валових інвестицій;
- обсяг чистих інвестицій підприємства.

Динаміка показника чистих інвестицій показує характер економічного розвитку підприємства, потенціал формування його прибутку. Якщо сума чистих інвестицій складає від'ємну величину, тобто якщо обсяг валових інвестицій менший суми амортизаційних відрахувань, це свідчить про зниження його виробничого потенціалу і економічної бази формування прибутку. А якщо сума чистих інвестицій є позитивною величиною, то це означає, що забезпечується розширене відтворення необоротних операційних активів і зростання економічної бази формування його прибутку.

Обсяги інвестиційної діяльності підприємства характеризуються суттєвою нерівномірністю в окремих періодах. Тобто для початку реалізації окремих великих інвестиційних проектів необхідне попереднє накопичення фінансових активів. Форми і методи інвестиційної діяльності в значно меншій мірі залежить від галузевих особливостей підприємства, ніж його операційна діяльність. Механізм цієї діяльності майже однаковий на підприємствах будь-якого галузевого напрямку. Це визначається тим, що інвестиційна діяльність здійснюється переважно у тісному зв'язку із фінансовим ринком, в той час як операційна діяльність здійснюється переважно в конкретних сегментах товарного ринку. Інвестиційній діяльності підприємства притаманні специфічні види ризиків, об'єднані поняттям «інвестиційний ризик». Рівень

інвестиційного ризику, як правило, значно перевищує рівень операційного ризику. Інвестиційний прибуток формується зазвичай зі значним «лагом запізнювання». Це означає, що між витратами інвестиційних ресурсів й отриманням інвестиційного прибутку є достатньо великий період часу, що визначає довготривалий характер цих витрат. Головною метою інвестиційної політики є вибір і реалізація найбільш ефективних проектів розширення його операційних активів для забезпечення основних напрямків розвитку його операційної діяльності в довгостроковій перспективі. При реальних інвестиціях розмір інвестиційного прибутку характеризується сумою додаткового операційного прибутку, який виникає внаслідок створення нових операційних активів в інвестиційному процесі. При фінансових інвестиціях розмір інвестиційного прибутку характеризується сумою отриманих процентів та дивідендів, а також сумою приросту курсової вартості цінних паперів під час їх реалізації.

Зміст фінансової діяльності підприємства розглядається звичайно у широкому та вузькому значенні. У широкому розумінні під фінансовою діяльністю мається на увазі всі аспекти управління фінансами певного господарюючого суб'єкта. У вузькому значенні під фінансовою діяльністю розуміється управління грошовими потоками на підприємстві, які пов'язані із залученням і обслуговуванням зовнішніх джерел його фінансування. Під фінансовою діяльністю розуміється цілеспрямована система заходів по забезпеченню залучення необхідного обсягу капіталу із зовнішніх джерел та своєчасного й повного виконання зобов'язань по його обслуговуванню і поверненню. Фінансова діяльність здійснює опосередкований вплив на формування прибутку. Так як негативний потік у процесі фінансової діяльності завжди переважає над позитивним, пряме формування прибутку в процесі цієї діяльності відсутнє. Разом із тим залучення додаткового обсягу зовнішнього капіталу збільшує суму операційних доходів підприємства, а зниження вартості залучення цього капіталу дозволяє підприємству відповідно знижувати рівень операційних витрат.

Таким чином формування прибутку підприємства у процесі його фінансової діяльності опосередковується додатковим формуванням його операційного прибутку. Рівень додатково сформованого операційного прибутку характеризується різницею між рівнем рентабельності операційних активів та рівнем вартості додатково залученого капіталу. Цей показник є найважливішим критерієм оцінки результативності фінансової діяльності підприємства. Розгляд особливостей фінансової діяльності та форм її впливу на загальний розмір прибутку дозволяє сформулювати два найважливіших завдання цієї діяльності, пов'язані із залученням додаткового обсягу зовнішнього капіталу:

а) мінімізацію вартості капіталу, що додатково залучається;

б) оптимізацію структури джерел капіталу, який залучається додатково. Обидва завдання, які визначають результативність фінансової діяльності, суттєвим чином впливають на загальний рівень прибутку, що формується. Різниця у рівні прибутків, що формуються у процесі фінансової діяльності в

значній мірі визначають рівень фінансових ризиків, які супроводжують цю діяльність. Тому вибір тих чи інших управлінських рішень пов'язаних з формуванням вартості додатково залученого капіталу або структури його джерел зводиться до свідомого встановлення співвідношення рівня прибутку і ризику в процесі здійснення фінансової діяльності.

Отже, розглянувши теоретичні аспекти управління прибутком підприємства від різних видів його діяльності, слід зауважити, що управління прибутком є досить складним процесом щодо розробки й прийняття управлінських рішень по основним аспектам його формування, розподілу та використання на підприємстві. На формування кінцевого результату діяльності підприємства (чистого прибутку) значно впливають прийняті управлінські рішення не лише у сфері операційної діяльності підприємства, але також і у сфері інвестиційної, фінансової та інших видах його діяльності. Це свідчить про необхідність взаємодії усіх елементів системи об'єктів управління прибутком підприємства. Однак більшій уваги у процесі управління формуванням прибутку підприємства слід все ж таки приділяти формуванню прибутку саме від операційної діяльності, оскільки це основний вид діяльності підприємства, що і є основною метою його створення. Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства у поточному та перспективному періодах його діяльності.

Список використаної літератури:

1. Житний П. Системний аспект облікової політики // Бухгалтерський облік і аудит – 2014.
2. Палий В. Ф. Учет и внутренний хозрасчет. – М.: Финансы, 1977.
3. Богданов О.В. Практичний посібник для директора малого підприємства: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О. В. Богданов, В. А. Романова ; Європ. ун-т, Херсон. філ., Херсон. держ. морський ін-т. – Херсон : ХМД, 2010.
4. Financial & Managerial Accounting, International Edition 12e / Carl S. Warren, University of Georgia, James M. Reeve, University of Tennessee, Jonathan Duchac, Wake Forest University, 1408 p.
5. Лишиленко А.В. Бухгалтерский учет: учеб. для студ. высш. учеб. завед. – 3-е изд., перераб. и доп. – К. : Центр учеб. лит., 2011.

Загурський Олег Миколайович
*доктор економічних наук, доцент, заступник директора,
Білоцерківський інститут економіки та управління
ВНЗ Університет «Україна»*

ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ ОПТИМАЛЬНОЇ ФІРМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Конкурентоспроможність аграрного сектора багато в чому залежить від конкурентоспроможності суб'єктів господарювання що входять до його складу та від розвитку різноманітних ринкових організаційно-правових форми господарювання. Трансформаційні зміни, що відбуваються останніми роками в аграрному секторі економіки країни носять доволі суперечливий характер – з одного боку створюються умови для розвитку різноманітних ринкових організаційно-правових форми господарювання – з іншого посилюються руйнівні процеси відтворювальної і технологічної структур які відкидають його на десятиріччя назад. За таких умов особливого значення набувають дослідження пов'язані із аналізом та оцінкою конкурентної ефективності економічних організацій аграрного сектору у забезпеченні ринкових угод.

Вступаючи в ринкові взаємодії та створюючи відповідні організаційно-правові форми, раціональні індивіди за власними уподобаннями оцінюють очікувані вигоди або втрати і вибирають з усіх альтернатив оптимальний для себе варіант дій. Разом з тим вибір «оптимальної» форми агрогосподарювання не тільки залежить від уподобань індивідів, їх економічних можливостей і внутрішньої системи цінностей, а і відбувається за суттєвого впливу формальних і неформальних інститутів.

Дослідження проблеми формування «оптимальних» організаційно-правових форм опираються на загальну концепцію фірми як економічного інституту, спрямованого на мінімізацію трансакційних витрат за допомогою коаліції власників факторів виробництва, зв'язаних між собою мережею контрактів, яка була розроблена Р. Коузом [1] та удосконалена О. Уільямсоном [2]. Враховуючи їх сучасні дослідження з цієї проблематики розрізняють три точки зору на «оптимальну» фірму.

Згідно першої, вона повинна бути максимально спеціалізована, а відповідно звільнена від структур, безпосередньо не пов'язаних з виробництвом продукції. Таку фірму називають мінімалістською, її дії фірми спрямовані на максимізації прибутку за рахунок максимально ефективного використання ресурсів у короткостроковому періоді. Для неї характерні низький ступінь соціальної відповідальності і велика ймовірність опортуністичної поведінки керівництва, вільного від контролю власників, працівників та громадськості. З другої точки зору, «оптимальна» фірма вирізняється наявністю і узгодженістю взаємодії спеціальних елементів, що забезпечують цілісність фірми. Вона має переваги з точки зору можливостей отримання мультиплікативних і синергетичних ефектів від поєднання і накопичення ресурсів. Цілісність фірми дає шанс забезпечити високі

показники довгострокової ефективності використання ресурсів, проте має складну ієрархічну структуру, що ускладнює процеси управління і прийняття рішень, тим самим позбавляючи її рухливості. Третя точка зору представляє «оптимальну» фірму не просто як цілісну, а і як «одухотворену» систему, яка на високому рівні володіє внутрішнім духовним стрижнем, що додає її функціонуванню активність, цілеспрямованість і прагнення до гармонійного розвитку. Проявом «душі» фірми служать внутрішній клімат та атмосфера в колективі, особливі відносини з контрагентами, колективні реакції на негативні зовнішні чинники, тощо. Такі фірми теж поступаються в гнучкості мінімалістським, однак мають високий рівень соціальної відповідальності та перевершують їх у здатності сконцентруватися на досягненні певних результатів у випадку форс-мажорних обставин і можуть стати розповсюджувачами інноваційних ініціатив.

Вибір тієї або іншої моделі оптимального розвитку фірми в аграрному виробництві виключно залежить від бажання і цілей агропідприємця та його моральних принципів та устоїв (на сучасному етапі розвитку в аграрному секторі переважно діють фірми перших двох типів). Проте визначаючи значення впливу на ефективність діяльності фірми інституціонального середовища, в якому вона знаходиться, відмічаємо три найбільш вагомих фактора, що дозволяють оптимізувати діяльність фірми та наблизитися до третього найбільш розвинутого типу «оптимальної» фірми, а саме: «адаптивний потенціал, здатність до поглинання та інноваційні можливості» [3]. При цьому вся складність адаптації фірм аграрного сектору економіки в силу їх багатofункціональності та вагомого впливу результатів їх діяльності на все суспільство, полягає в тому, що їх еволюцію здебільшого потрібно розглядати як результат процесу колективної адаптації і самих членів фірми і тих кого вона обслуговує. У цьому сенсі фірма аграрного сектору економіки має розглядатися за аналогією із суспільством, тобто вона «володіє колективними засобами адаптації до ситуацій середовища» [4, с. 47] і відповідно до того, що їх споживачами виступають всі без винятку члени суспільства (не залежно від соціального або майнового стану), то і процеси адаптації цих фірм до ринкових умов більш складні, тривалі і суперечливі.

Разом з тим слід враховувати, що рівень ефективності суб'єкта господарювання є суб'єктивним показником, який в більшій мірі відображає мотиваційну сторону організації агродіяльності за різних умов розподілу прибутку, відповідальності за зобов'язаннями, відносин власності на землю та майно. Тому і орієнтація на ефективність тієї чи іншої організаційно-правової форми може бути доречна лише за умов рівності всіх інших зовнішніх факторів (цінова, кредитна та податкова політика держави, забезпечення технікою та матеріально-технічними ресурсами тощо), які впливають на її діяльність.

Список використаної літератури:

1. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. – Москва : Новое издательство, 2007. – 224 с.

2. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынок, «отношенческая контрактация» / О. Уильямсон ; науч. ред. В. С. Коталько. – Санкт-Петербург : Лениздат, 1996. – 702 с.

3. Wang, C. L. Dynamic capabilities: A review and research agenda [Electronic resource] / C. L. Wang, P. K. Ahmed // The International Journal of Management Reviews, 2007. – № 9 (1) – P. 31-51. – Access mode: <https://repository.royalhollowa.ac.uk/file/591eb589-5df7-45b1-89e0-6ed34222d85d/1/Wang%20C%20IJMR%20final.pdf>

4. Хэннан, М. Популяционная экология организаций [Электронный ресурс] / М. Хэннан, Д. Фримен // Экономическая социология. – 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 41-72. – Режим доступа : www.ecsoc.hse.ru

Міночка Ольга Миколаївна

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри аудиту та економічного аналізу,
Університет державної фіскальної служби України*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЗАКОНІВ ВЛАСНОСТІ І ЗАКОНІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Для кожної країни, яка перебуває у стані глибинних трансформацій, в тому числі і для України, важливим і глобальним є аналіз і вибір суспільно-економічних історичних альтернатив з тим, щоб в своєму розвитку уникнути зіткнення альтернатив майбутнього інституціонального світового розвитку. Формування історичної панорами сучасної економіки здійснюється в умовах поєднання та протиріч модерну і постмодерну, що створює кардинальні проблеми для подальшого розвитку українського суспільства. «Вступаючи в ХХІ ст. світ зіткнувся з проблемами, до системного осмислення яких він не був та ще й досі не є готовим. Серед них найважливіше місце належить баченню перспектив ефективного і безпечного економічного розвитку за умов загострення ресурсних та екологічних проблем планети, поглиблення протиріч і конфліктів глобальних трансформацій – домінуючої тенденції розвитку світового господарства. На цьому фоні реалізація Українського державного проекту ХХІ століття в умовах...є не лише національним, а й європейським проектом.... Особливість ситуації Української нації в тому, що вона лише починає формувати в собі такі запобіжники як *національна свідомість, національна держава, національна економіка*, хоч ефективного державного антикризового менеджменту і національної стратегії розвитку ще не сформовано» [1, с. 194] Сучасним реформаторам необхідно вникнути в філософські аспекти становлення світової економіки і розуміти зв'язок суспільних трансформацій і реформування з процесами глобалізації як в теоретичному так і практичному планах.

Наразі небачено зростає значення нових знань про закони та закономірності світового розвитку. Ті, хто ігнорує знання про майбутнє світу, ризикує втратити це майбутнє [2].

Більшість сучасних дослідників вважає, що в сучасній світ-системі глобалізму взаємозалежність досягла такого рівня, коли всі трансформаційні зміни можливі тільки в межах глобального мейнстріму, його концептуальної логіки та принципів [3, с. 21]. Ось чому так важливо знати та враховувати закон і силу світового розвитку, як закликав М Драгоманов ще у ХІХ ст. Це єдине, що дасть можливість максимально використовувати механізми та позитивні сторони глобальної інтеграції» [4, с. 133].

Засновники Української наукової школи глобалістики О. Білорус і В. Власов на базі багаторічних досліджень відкрили існування законів розвитку глобалізації, які на нинішньому етапі діють з особливою силою й «ніякі специфічні умови, особливості національного розвитку, кризові стани і внутрішні трансформації не можуть ані відмінити, ані відкласти невмолиму дію об'єктивних законів глобального розвитку» [4, с. 181-182]. О. Білорус сформулював висновок, що наш світ розвивається у напрямку зростання його ентропії, тобто таким чином, що всі його структури і функції намагаються стати однаковими, а напрямок розвитку однаково можливим. До запропонованого вченим Закону глобалізації сформульовано сім постулатів [5, с. 68-75].

Окреслені О. Білорусом об'єктивні закони і закономірності розвитку людства зібрані й описані в праці В. Власова «Глобалістика: історія, теорія: монографія» [6]. Це закони:

- глобалізації продуктивних сил і виробничих відносин;
- соціалізації економік і економічних відносин;
- глобальної внутрішньої компресії економіки;
- інтеграції виробництва;
- економічної глобалізації;
- прискорення глобального економічного розвитку;
- економічної деградації глобальної периферії;
- нерівномірного, несинхронного розвитку у сучасних умовах;
- інтеграції світової економіки при тотальній корпоратизації світу;
- напруг і конфліктів розвитку;
- посилення і прискорення глобальної інтелектуальної конкуренції;
- глобальна інтеграція і безпека розвитку, базована на принципах справедливості і демократії.

Дослідження змісту і дії об'єктивних законів власності і законів глобального розвитку наводять нас на висновок щодо їх зв'язків та «субординації» в межах СВ-СРС (рис. 1).

В. Рибалкін і І. Лазня закону власності відводять роль «найбільш загального економічного закону» або «основного економічного закону розвитку суспільства», який «розгортає себе у системі економічних законів» і є «основою різноманітної діяльності людей та логіки історичного процесу розвитку» [7, с. 109]. Закон власності визначається як «закон законів», який діє

в усіх формаціях і є основою розвитку економічної сфери, суспільних відносин і людства в цілому на всіх ступенях його розвитку» [7, с. 97].

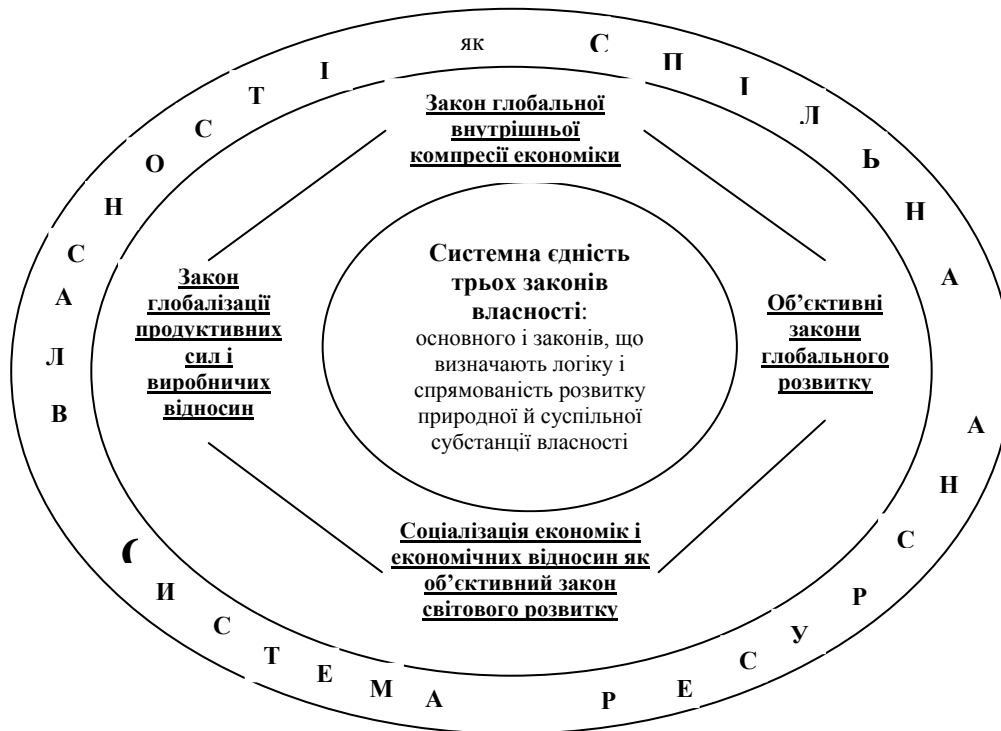


Рис. 1. Зв'язок об'єктивних законів власності і законів глобального розвитку

Джерело: розроблено автором на основі праць О. Білоруса [4], В. Власова [6] і власних теоретичних досліджень і висновків

Зв'язок об'єктивних законів власності і законів глобального розвитку є очевидним і логічним, а становлення глобальної системи власності як спільної ресурсної системи (СВ-СРС) не виглядає як щось неймовірне і казкове. Навпаки, коли наразі на рівнях макровиробництва та глобальної економіки розпочалося «формування нової глобальної ноосферо-космічної економіки третього тисячоліття» [4, с. 69], це вже свідчить про початок становлення СВ як СРС для світової спільноти. В межах Світової СВ-СРС шляхом дії її конвергентних інституціональних механізмів стає можливим вирішення глобальних проблем та уникнення глобальної катастрофи.

Можна сказати, що формування СВ-СРС на усіх рівнях є «формою прояву» цього закону і основним інструментом управління економікою майбутнього, основи якої повинні закладатись свідомо наразі. Закони глобального розвитку у СВ-СРС приймають свідому, планомірну форму свого виявлення, тому що пізнаються і використовуються в інтересах суспільства.

Саме в межах створеної на національному рівні СВ-СРС та через дію її конвергентних інституціональних механізмів може виконуватись закон глобальної внутрішньої компресії економіки, основою якого є теза, що «чим сильніший зовнішній вплив на національну економіку, тим вище повинен бути її рівень інтеграції, більшою сила внутрішніх взаємозв'язків, сильніший опір

негативному зовнішньому впливу і загрозам» [6, с. 32]. Ці механізми спрямовані на реалізацію стратегій розвитку, базованих на ноосферному підході, а також є інструментом соціалізації економік і економічних відносин. Відповідно до змісту концепції «СВ-СРС» [8-10] (в межах СВ-СРС) закони власності набувають глобального значення та мають сприяти соціалізації економік і економічних відносин шляхом дії інституціональних механізмів СВ-СРС, які окрім економічних відносин власності регулюють суспільну їх частку. Конвергентні інституціональні механізми СВ формують умови для створення системи національного капіталу і є інструментом накопичення соціального і людського капіталу в окремій країні і у світі.

Оцінка глобалізації розвитку у світлі національних трансформацій країни дозволила О. Г. Білорусу зробити висновок, що «глобальна інтеграція і безпека розвитку, базована на принципах справедливості і демократії, це і є той *закон світового розвитку*, який визначає шлях у майбутнє кожної суверенної нації-держави» [6, с. 33]. Зазначимо, що виконання цього закону також залежить від глобальних конвергентних механізмів СВ-СРС, тому що їх дія спрямована на забезпечення глобальної інтеграції і безпеки розвитку, базованої на принципах справедливості і демократії.

Концепцію «СВ-СРС» ми відносимо до групи постмодерністських методологічних підходів, які відкривають для України нові організаційні можливості, пов'язані з використанням позитивної спадщини соціалістичного минулого із «синтезом елементів керованості, самокерованості та некерованості» в економіці, що спирається на знання й освіту.

Список використаної літератури:

1. Зінченко В. В. Глобалізація і глобалістика: Навчальний посібник / В. В. Зінченко. – Львів: «Новий Світ-2000», 2014. – 420 с.
2. Kahn H. The Next 200 Years / Kahn H., Brown W., Martell I. – London: Athllone Press of the University of London, 1976. – 197 p. – P. 5.
3. Гальчинський А. С. Нотатки радника Президента. Десять років з Президентом Леонідом Кучмою / А. С. Гальчинський. – К.: Либідь, 2013. – 584 с.
4. Білорус О. Г. Економічна глобалістика. Світ-система глобалізму: монографія / Білорус О. Г. – К.: Університет «Україна», 2016. – 536 с.
5. Белорус О.Г. Экономическая система глобализма: монография / О. Г. Белорус. – К.: КНЭУ, 2003. – С. 63-64.
6. Власов В. І. Глобалістика: історія, теорія: монографія [Текст] [в 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. – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2012. – 856 с.
7. Рибалкін В. О., Лазня І. В. Теорія власності / В. О. Рибалкін, І. В. Лазня. – К.: Логос, 2000. – 279 с.
8. Миночкина О. Система собственности как общий ресурс: проблема коллективного действия / О. Миночкина // Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie. – 2016. – Т. XVII. – № 1. – S. 371-394.
9. Миночкина О. Н. Механизм управления системой собственности / О. Н. Миночкина // Гуманитарные и социально-экономические проблемы общества:

Сборник научных трудов. (Международный научный альманах). – Пенза: ПГУАС, 2016. – С. 185-195.

10. 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.

Пасічник Юрій Васильович

доктор економічних наук, професор кафедри фінансів,

Економічний факультет

Національного університету біоресурсів

і природокористування України

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сучасний суспільний розвиток України впливає багато чинників, але доволі вагомими є зовнішні чинники. Так, світова фінансова криза 2008-2010 рр. суттєво зачепила Україну і ВВП у 2009 р. зменшився у порівнянні із 2008 р. на 14,8 % [1, с. 27]; значні коливання кон'юнктури світових торгових ринків зумовлюють нестійкий фінансовий стан вітчизняних товаровиробників; військові дії зі сторони Російської Федерації на окремих частинах території України вимушують формувати та реалізовувати суспільну політику у несприйнятливих умовах.

Саме тому є доцільність з'ясування теорії глобалізації з метою запобігання впливу негативних чинників на суспільну систему України. Варто зазначити, що нині вченими різних країн, зокрема і України, запропоновано значну кількість теоретичних конструкцій щодо класифікації, еволюції, поглядів, ознак тощо глобалізації.

Нині є загальновідомим, що термін «глобалізація» почав застосовуватись у 40-х рр. ХХ ст. і був впроваджений американськими економістами та соціологами – Р. Робертсоном, К. Омає, Т. Левітом та іншими.

Подамо окремі тлумачення глобалізації, зокрема економічної.

Е. Гіденс розуміє глобалізацію «як розширення світових зв'язків, які зв'язують віддалені регіони» [2]. М. Інтріллігейтор вважає що, глобалізація означає «значне розширення світової торгівлі й всіх видів обміну в міжнародній економіці при явно вираженій тенденції до все більшої відкритості, інтегрованості й відсутності кордонів» [3, с. 129]. Р. Робертсон трактує глобалізацію як «історичний процес посилення контактів між різними частинами світу, що призводять до зростання одноманітності у житті народів планети» [4, с. 15]. Вітчизняні вчені А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський, вважають, що глобалізація «виявляється у зростанні міжнародної торгівлі й інвестицій, небаченій до цього диверсифікації світових фінансових ринків і ринків робочої сили, значному підвищенні ролі ТНК у

світогосподарських процесах, загостренні глобальної конкуренції, появи систем глобального, стратегічного менеджменту» [5, с. 45].

Щодо економічної глобалізації Е. Кочетов так подає її тлумачення: глобалізація – це «процес відтворювальної трансформації національних економік і їхніх господарюючих структур, капіталу, цінних паперів, товарів, послуг, робочої сили, при якій світова економіка розглядається не просто як сума (сукупність) національних економік, фінансових, валютних, правових, інформаційних систем, а й як цілісна, єдина геоекономічна (геофінансова) популяція (простір), що функціонує за своїми законами» [6, с. 601].

Про складність розуміння терміну «глобалізація» та дискусійності щодо розробки теоретичних основ цього явища зазначає М. Хохлов, який визнає факт недостатньої розробки теорії глобалізації та відсутність чіткого, узагальненого уявлення про сучасний світ, охоплений цим процесом, що, в свою чергу, змушує дослідників застосовувати окремі, фрагментарні підходи до цієї проблеми. Нині глобалізація сприймається, головним чином, через форми її прояву і наслідки, що мають значення для світового розвитку [7, с. 66].

Серед вітчизняних вчених доволі розлого з'ясувала сутнісне розуміння економічної глобалізації Н. Навроцька [8].

Нині під глобалізацією розуміють весь світовий простір, де взаємодіють всі ринки – виробництва, робочої сили, товарів та послуг, і безумовно, фінансових ресурсів. Глобалізація на початку ХХІ ст. вагомо впливає на всі суспільні процеси будь-якої країни. Аналіз фахової літератури щодо глобалізації дозволяє сформулювати таку класифікаційну схему теоретичних конструкцій (рис. 1).

З'ясуємо окремі складові цієї класифікації. Щодо таборів, то глобалісти вважають, що прийшла нова епоха, в якій реалізується денационалізація економічної системи, формується світовий ринок та розвивається глобальна конкуренція. Скептики стверджують про наявність міфу, який завуальовує реальні економічні інтереси урядів могутніх країн. Трансформаціоналісти розуміють ці процеси, як історичний період розвитку, який не має чітко окреслених ознак і результат може бути непередбачуваний. Зупинимось також на означеннях глобалізації. Суб'єктивістський підхід передбачає розуміння глобалізації як «хибної свідомості», або вигаданої ідеї, яку реалізують уряди розвинених країн для забезпечення власного розвитку. Навпаки, об'єктивісти розуміють глобалізацію як реально існуючий процес, який формується в економічній, культурній, політичній сферах суспільства, який не контролюється конкретними індивідами. Представники змішаного напрямку, зокрема Р. Робертсон, вважає, що глобалізація – це «стиснення світу та інтенсифікація світу як цілого» [4, с. 8]. Отже, вчені цього напрямку розуміють глобалізацію, як розгортання діалектики реальності, а також свідомості, що сприяє цим процесів.

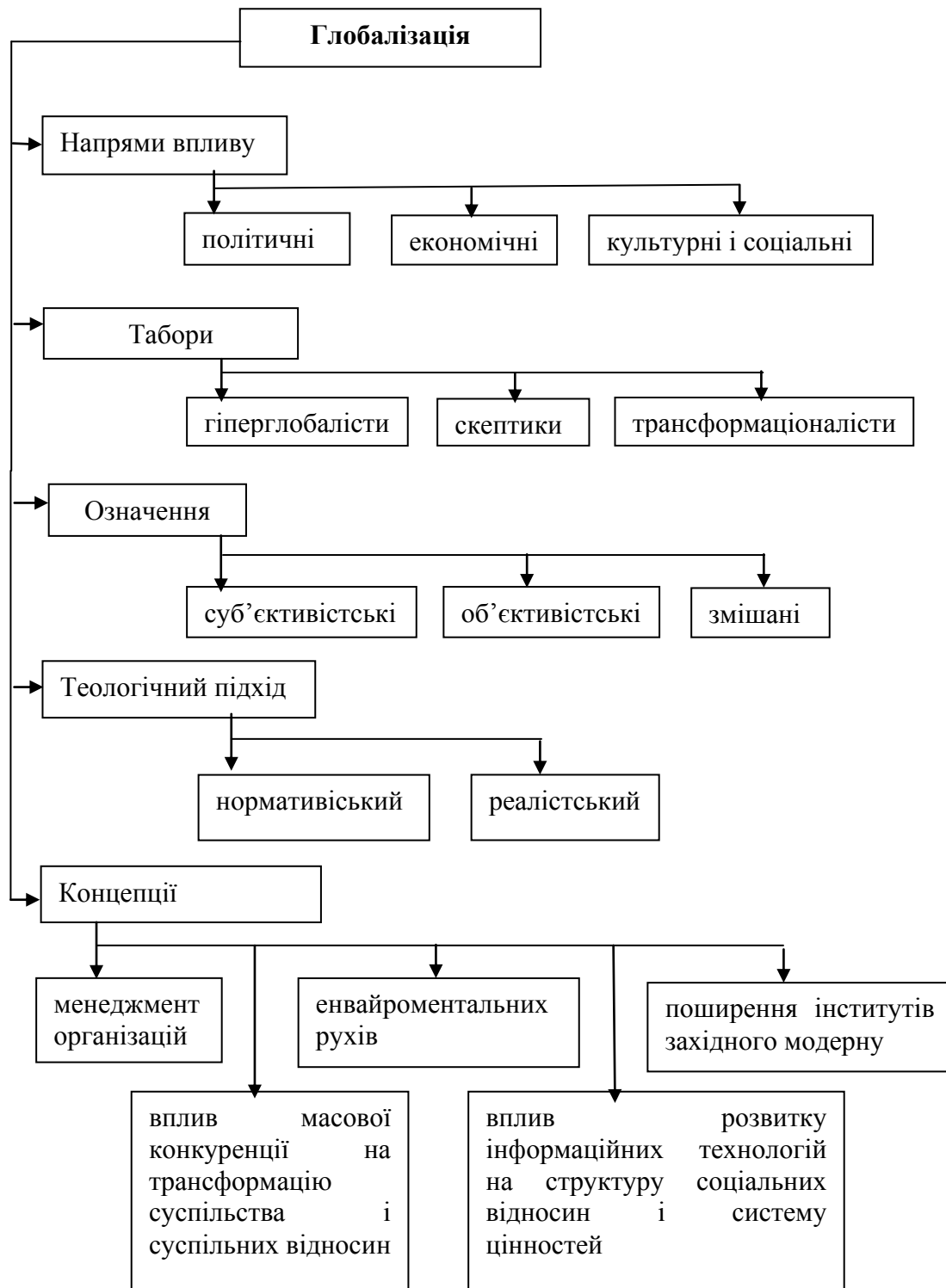


Рис. 1. Класифікація теорій глобалізації

Складено за [9, 10]

Отже, множина підходів до розуміння терміну «глобалізація», різні погляди на сутність процесів глобалізації свідчать про складність, непередбачуваність, спонтанність різних проявів цього явища, що необхідно враховувати при розвитку суспільної системи України.

Список використаної літератури:

1. Статистичний щорічник України за 2012 рік. Державна служба статистики України / За ред. Осауленка О. Г., К.: ТОВ «Август –Трейд», 2013. – 552 с.
2. Гідденс Е. Нестримний світ. Як глобалізація перетворює наше життя : [Електронний ресурс] / Е. Гідденс. – Режим доступу : http://philosophy.ua/ua/lib/books/translations/?doc:int=50#_Точ_128240203.
3. Интриллигейтор М. Глобализация мировой экономики: выгоды и издержки / М. Интриллигейтор // Мир перемен. – 2004. – № 1. – С. 44-52.
4. Robertson R. Globalization: social theory and global culture / R. Robertson. – London: Sage, 1992. – 367 p.
5. Філіпенко А. С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: навч. посіб. / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
6. Кочетов Э. Глобалистика. Теория, методология, практика : учеб. для вузов / Э. Кочетов. – М.: НОРМА, 2002. – 672 с.
7. Хохлов М. Глобалізація економіки в ракурсі еволюції відносин / М Хохлов // Економіка України, 2004. – № 2. – С. 65-72.
8. Навроцька Н. А. Економічна глобалізація: проблеми сутнісного розуміння та визначення/ Н. А. Навроцька// Культура народів Причорномор'я. – № 233, 2012. С. 65–68.
9. Цимбал Т.В. Науково-методичні аспекти типології сучасних теорій глобалізації / Т.В. Цимбал // Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки. Випуск 18, 2013. – С. 35-42.
10. Зварич Р. Теоретико-методологічні основи процесів альтерглобалізації / Р. Зварич// Журнал європейської економіки, Т.14 (№4), грудень 2015. – С. 422-437.

Слухай Сергій Васильович

*доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії,
макро- і мікроекономіки економічного факультету,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Як зазначають вітчизняні історики економічної думки [1, с. 104-148], особливе значення для теоретичного осмислення функціонування суспільного сектора має науковий доробок неоінституцізму, зокрема таких всесвітньовідомих економістів, як Дж. Б'юкенен, К. Ерроу, Р. Масгрейв, М. Олсон та інших. Сучасна неоінституційна теорія суспільного сектора представлена двома напрямками, які, проте, знаходяться у процесі взаємодії в рамках теорії фіскального федералізму. Такими напрямками є теорія суспільних фінансів та теорія суспільного вибору. Історично першою з'явилася школа суспільних фінансів, витоки якої містяться у працях

Л. Штайна та А. Вагнера. Ці економісти поставили питання про фінансову самостійність місцевих органів влади, вважаючи їх, проте, підпорядкованими цілям національного рівня держави. Теоретики суспільних фінансів виходять з того, що провідним діючим агентом відносин всередині суспільного сектора є національний рівень держави, яка визначає функції субнаціональних урядів (далі СНУ) та фінансово забезпечує їхню діяльність. Ця теоретична концепція була до останнього часу домінуючою, причому вона набула поширення не тільки у Європі, але й у Північній Америці; основні її положення сформульовані у працях Р. Масгрейва, У. Оутса, Е. Скотта, Ч. Тібу та інших. Її вихідне методологічне положення, полягає у тому, що держава може існувати як досконалий суспільний інститут; якщо ж ні, то цього можна досягти завдяки певним інституційним заходам [2, с. 33-34]. Практичні рекомендації, які випливають з цієї теорії, реалізуються у переважній більшості країн світу.

В інтерпретації представників теорії суспільних фінансів, сектор суспільного управління являє собою структуровану багаторівневу систему, в якій національний рівень постає як «держава» стосовно нижчих рівнів, які виступають як свого роду «підприємства» з виробництва суспільних благ. «Держава» надає цим «підприємствам» свої послуги у вигляді відповідного законодавства та підтримує матеріально й фінансово їхню діяльність. Виходячи із основних завдань суспільного сектора – розміщення, розподіл, макроекономічна стабільність [3, р. 10-32], робиться висновок, що національний рівень ССУ має відповідати за функції, пов'язані насамперед з забезпеченням макроекономічної стабільності та справедливого розподілу. Що стосується функції розміщення, то тут теоретики суспільних фінансів є одностайними: деякі функції, пов'язані з наданням суспільних благ, мають бути децентралізовані, особливо якщо йдеться про послуги регіонального чи місцевого значення; саме останнє дає значний вигравш суспільного добробуту за рахунок повнішого врахування потреб громадян, що проживають в окремих територіальних громадах (так звана «теорема децентралізації», сформульована У. Оутсом). Виходячи з аналізу спроможності того чи іншого рівня ССУ реалізувати конкретні завдання, Р. Масгрейв [4, р. 39] сформулював принципи, якими загалом керуються національні уряди при розбудові суспільних фінансів: відповідності, централізованого перерозподілу, фінансового вирівнювання та національних бажаних благ.

Альтернативний напрям дослідження суспільного сектора в рамках неінституційної економічної теорії складає теорія суспільного вибору. З методологічної точки зору важливими є розроблені в її руслі концепції держави, розуміння якої у деяких аспектах відрізняється від концепції прихильників теорії суспільних фінансів. Як зазначив Дж. Б'юкенен, основна відмінність між його поглядом на функціонування держави та поглядом Р. Масгрейва полягає у тому, що він є меншим оптимістом щодо загальних результатів її функціонування і виступає за скорочення її патерналістичних функцій щодо суспільства [2, с. 76]. Держава є недосконалим інститутом, який переслідує мету, що відрізняється від мети індивідів, що складають суспільство, а тому суспільство повинно накладати на неї конституційні

обмеження. Ідея недосконалості держави знайшла свій подальший розвиток у теоріях бюрократії (Е. Даунс, У. Нісканен) та «держави як стаціонарного бандита», запропонованої М. Олсоном [5, р. 6-10].

Підхід прихильників теорії суспільного вибору до принципів фіскального федералізму також відрізняється. Зокрема, Дж. Б'юкенен поставив під сумнів принцип централізованого розподілу та показав, що з точки зору максимізації суспільного добробуту суспільні функції не мають бути зосереджені на центральному рівні, а мають реалізовуватися окремими рівнями влади згідно з уподобаннями їхніх мешканців [6, р. 39-40].

Одним з найважливіших доробків теорії суспільного вибору стосовно суспільного сектора стала теорія групової дії, вагомий внесок до якої зробив М. Олсон. Як він показав, «національні особливості країни та її державні структури (все одно, є вони федеративними чи унітарними) не просто неможливо у повному обсязі проаналізувати без теорії колективної дії, але вони саме нею здебільшого й пояснюються» [7, с. 13]. Згідно з М. Олсоном, суспільні групи, якою б не була їхня природа, формуються з метою ефективного задоволення потреб їхніх членів у суспільних благах; що меншою є група, то інтенсивнішим буде інтерес індивідів до участі в ній, то ефективніше вона може функціонувати, обстоюючи інтереси учасників. На нашу думку, концептуальний підхід М. Олсона має непересічне методологічне значення для аналізу поведінки територіальних громад як особливого типу груп індивідів. Територіальні громади, на відміну від груп, які не мають просторової локалізації, мають наступні особливості: по-перше, членство у них носить автоматичний характер, тобто що індивід обирає певне місце проживання, разом з яким він набуває певні права на отримання суспільних благ та зобов'язання щодо їх фінансування; по-друге, вони створюються здебільшого не шляхом добровільного об'єднання індивідів, які проживають на окремій території, а через політичне рішення національного рівня держави, яке ґрунтується радше на політичних, аніж економічних міркуваннях. Створення умов, за яких громадяни братимуть активну участь у роботі територіальних громад, виступає запорукою ефективного надання суспільних благ на місцевому рівні, а тому вимагає спеціальної політики з боку демократичної держави, яку ми намагаємося побудувати в Україні.

Головною функцією територіальних громад є надання суспільних благ своїм членам. Оскільки воно обов'язково включає в себе просторовий аспект, то звідси постає питання про утворення оптимальних за розміром територіальних громад, яке також є надзвичайно актуальним для України, де наразі відбувається укрупнення територіальних одиниць. Для суспільних благ, які надають територіальні громади, характерною є наявність виключення із споживання усіх не-членів територіальної групи. Разом з тим, значна частина благ, які ними надаються, взагалі не є суспільними благами і за своїми характеристиками більше тяжіють до приватних (наприклад, освіта, охорона здоров'я тощо). Щодо цих благ наявні як механізми виключення, так і конкурентність у споживанні, і у їх наданні насамперед зацікавлені члени громад.

За визнання того факту, що територіальні громади є окремими економічними суб'єктами, не тотожними з національним рівнем держави, і мають свої власні інтереси, які є інтересами сукупності громадян, що проживають на їх території, виникає питання про необхідність економічного (а не політичного) обґрунтування доцільності розподілу суспільних функцій, а значить і доходів, між рівнями влади. У цьому плані найбільший інтерес полягає у розширенні переліку власних джерел доходів громад, оскільки саме надходження з таких джерел фінансують потреби громадян, які є членами конкретних територіальних громад.

Розмежування двох проаналізованих вище основних напрямків – теорії суспільних фінансів та теорії суспільного вибору – дає, на наш погляд, підстави пов'язати їх з двома основними напрямками сучасної теорії фіскального федералізму – фіскальний федералізм першої та другої генерації, що вже знайшло висвітлення у вітчизняній економічній літературі [8, с. 15-102]. Фіскальний федералізм першої генерації, який можна віднести до сфери нормативної економічної теорії, поступово еволюціонує до другої генерації, який можна віднести до позитивної теорії, що дозволяє прикласти до аналізу сфери відносин суспільного управління набагато більш різноманітний інструментарій, включаючи теорії недосконалих ринків, ігор, страхування, контрактів, політичної економії. Їх застосування дає змогу надати більш змістовне тлумачення сучасному розвитку постсоціалістичної економіки загалом і сектору суспільного управління зокрема [9].

Список використаної літератури:

1. Андрущенко В. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів : монографія. – Львів, 2000.
2. Б'юкенен Дж., Масгрейв Р. Суспільні фінанси і суспільний вибір – два протилежних бачення держави : Переклад з англ. – Київ, 2004.
3. Musgrave R. A. The Theory of Public Finance. – New York, 1959.
4. Musgrave R. A. Approaches to a Fiscal Theory of Political Federalism // Public Finances: Needs, Sources, and Utilization. – Washington, D.C., 1961. – P. 97-134.
5. Olson M. Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. – New York, 2000.
6. Buchanan J. M. Who Should Distribute What in a Federal System? // Redistribution Through Public Choice / Ed. by H. M. Hochman and G. E. Peterson. – New York, 1974. – P. 22-41.
7. Олсон М. Логика коллективных действий в обществах советского типа // Экономика и организация промышленного производства. – 1992. – № 6. – С. 2-14.
8. Слухай С. Міжурядові трансферти: теорія і практика : монографія. – Київ, 2013.
9. Слухай С. Інституційні передумови розвитку української економіки під кутом зору теорії фіскального федералізму другої генерації // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 50-57.

Чернявська Євгенія Іванівна
доктор економічних наук,
професор кафедри підприємства і підприємництва,
Інститут економіки і управління
Східноукраїнського національного університету імені В. Даля

РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ОСНОВА ПЕРЕХОДУ ДО ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Починаючи з кінця ХХ століття в світі розпочалося формування нового типу суспільства – постіндустріального, характерною рисою якого стало створення нової моделі економіки – економіки знань. Перехід до економіки знань є сучасною закономірністю розвитку продуктивних сил. В більшості наукових праць економіка знань характеризується як економіка, в якій інтенсивно використовуються знання. Втілюючись в новий товар або послугу, нове знання призводить до інновацій. Економіка знань постійно генерує інновації – перетворює нові знання в нові товари та послуги. Економіка знань за своєю сутністю є інноваційною економікою.

Розвиток економіки знань, як і кожної економічної системи, чинним зразком залежить від відповідності характеру виробничих відносин, тобто соціально-економічної форми, потребам прогресивного розвитку продуктивних сил. Соціально-економічна форма є не тільки формою розвитку економіки в цілому, підприємств, інших структур економічної діяльності, але й факторів виробництва. З цього випливає необхідність з'ясування і дослідження сутності та закономірностей функціонування, відтворення, розвитку в соціально-економічній формі факторів виробництва. Особливу роль в умовах економіки знань відіграє людина, оскільки вона, її праця виступають джерелом та носієм знань. На основі праці людини знання продукуються, впроваджуються у виробничий процес, втілюються в новітні товари, послуги, технології, а також відбиваються в якості робочої сили, що символізує розвиток трудового потенціалу людини. Невід'ємним атрибутом економіки знань є здатність людини до безперервного навчання. Коріння цієї здатності формуються ще в дитинстві, а потім в школі і далі по новим сходинкам освіти та професійного навчання. Значуща роль знань виводить людину на роль найголовнішого фактору економіки знань, соціально-економічного прогресу країни.

Одним із понять, що характеризують робочу силу в умовах переходу до інтенсивного шляху економічного зростання та економіки знань є поняття трудового потенціалу. Категорія трудового потенціалу була введена в науковий обіг в Радянському Союзі на рубежі 70-80-х років минулого століття. Введення поняття було відображенням нового погляду на роль людини, прихованих здібностей в розвитку національної економіки за інтенсивним шляхом економічного зростання. Важливе значення для введення в науковий обіг категорії трудового потенціалу має наступна думка М.М. Крошенко і М.А. Шестакова. Автори пишуть: «...введення в науковий обіг категорії

«трудовий потенціал» та активізація робіт по даній проблематиці, накопичення великого теоретичного і практичного досвіду у даному напрямку повинні бути стати основою формування цілісної теорії – теорії трудового потенціалу, у визначеному сенсі аналогічній сформованій теорії людського капіталу або неокласичній теорії якості робочої сили» [1].

З введенням в науковий обіг поняття проблематика трудового потенціалу стала активно обговорюватися в демографії, філософії, соціології, економічних науках, психології та інших науках. В результаті широкого обговорення виявилася множина підходів до трактування нової соціально-економічної категорії. Визначення поняття «трудовий потенціал» стало одним із головних дискусійних питань 1980-х років. Дискусії носили позитивний характер і сприяли поглибленню конкретно-економічного аналізу трудових ресурсів. Вони заклали основи для детального вивчення трудових ресурсів за демографічними, економічними, соціальними признаками, професійними, регіональними групами, іншими структурними критеріями. Однак цілісної теорії трудового потенціалу як ролі живої праці в умовах переходу до інтенсивної моделі економічного зростання не було створено. Головна причина – характер трудових відносин в формі відповідних законодавчих актів, інститутів не було змінено.

З переходом до ринкової економіки в незалежній Україні питання трудового потенціалу продовжують обговорюватися і дискутуватися. Як і раніше в дослідженнях можна відслідкувати три головних підхода:

– ресурсний, відповідно до якого трудовий потенціал – це кількісно-якісний склад трудових ресурсів на рівні суспільства, регіону, підприємства. Ресурсна концепція проводиться і в Указі Президента України «Про основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року»: «Трудовий потенціал – це сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір провадити трудову діяльність» [2].

– факторний, в якому праця на рівні суспільного виробництва, підприємств розглядається в контексті сукупного працівника. Концепція акцентує увагу на проблемах організації праці та її ефективності в контексті колективної праці, ефект від котрої завжди є більшим за «суму сил робітників, що діють індивідуально» [3, с. 25].

– інтегральний, який механічно об'єднує два перших, тобто автори в дослідженні трудового потенціалу звертають увагу на необхідність діагностики процесів і формування трудового потенціалу, і його використання, що, на наш погляд, цілком обґрунтовано.

Сьогодні в Україні, як і раніше за період соціалістичного розвитку, вагомість праці як головного фактору ефективності та конкурентоспроможності визнається політиками, урядовцями, роботодавцями й т.д. Однак в практичному плані, не дивлячись на прийняття відповідних законодавчих актів, питання ефективного розвитку трудового потенціалу не вирішені. Більш того стан трудового потенціалу за час так званих ринкових

реформ тільки погіршився, про що свідчать падіння рівня реальної заробітної плати, безробіття, особливо серед молоді, скорочення населення працездатного віку й т.д.

Подолання системної кризи в розвитку трудового потенціалу лежить в площині удосконалення характеру трудових відносин, тобто переходу на ринковий тип відносин з приводу послуг праці. Вирішення цієї проблеми в першу чергу пов'язано суб'єктивізацією виробничих відносин і прийняттям відповідних інститутів. Суб'єктивізація виробничих відносин – це процес перетворення учасників економічної діяльності в суб'єкти ринкової економіки. В даному напрямку актуальне значення має перш за все розмежування понять держави з відповідними структурами як соціуму і держави як сукупності державних органів, вищих посад, які займають обрані громадяни. В умовах ринкової економіки вищі державні службовці – це агенти соціуму, ефективність їх діяльності цілком залежить від параметрів, які визначають принципи їх діяльності, повноваження, обов'язки й т.д.

Система параметрів або нормативів повинна бути побудована таким чином, щоб агент максимально діяв в інтересах свого принципала. При цьому система параметрів повинна охоплювати весь спектр діяльності та відповідальності вищих осіб, від процедур відбору до звільнення, покарання в разі нанесення державі, соціуму, громадянам шкоди. Природа цих параметрів описує соціально-економічну природу влади. Про актуальність параметризації діяльності вищих органів влади, посадових осіб держави в Україні сьогодні свідчать, наприклад, інволюційні процеси в економіці, рівень корупції та рівень життя громадян. Ми поділяємо думку голови Комітету економістів країни А. Новак, який вважає, що останнім часом саме дії українського уряду та Нацбанку призвели до погіршення економіки, і це знайшло відображення у прогнозі МВФ [4].

Складним залишається питання суб'єктивізації найманих працівників. Теорія і практика розвинутих країн доводять, що в умовах монополізації засобів виробництва ринок праці є асиметричним. Захисником інтересів найманих працівників виступають перш за все профспілки. В контексті суб'єктивізації найманих працівників принципове значення має проблема перетворення профспілок в профорганізації. Сьогодні профспілки в переговорах з роботодавцями та чиновниками не є рівноправною стороною, тому що в Україні профспілки – це громадські організації. Їх членами можуть бути і роботодавці, і хоча вони не можуть обиратися в керівні органи, їх реальна сила на підприємствах, де знаходяться і офіси профспілок, перетворює профспілки з захисників інтересів найманих працівників в дійсних агентів роботодавців.

Удосконалення трудових відносин пов'язано з забезпеченням дієвості механізмів вирішення конфліктів, проведенням політики узгодження та гармонізації інтересів між державою, найманими працівниками і підприємцями. Загальним інститутом вирішення цих проблем є соціальне партнерство. В Україні майже після 20-ти річного обговорення прийнято Закон України «Про соціальний діалог в Україні», однак він має суто формальний

характер і не забезпечує вирішення проблеми узгодження інтересів головних учасників ринкової економіки. Необхідно, по-перше, признати робочу силу товаром, а, по-друге, встановити заробітну плату на рівні гідної оплати, яка саме в умовах сучасної економіки, економіки знань є основою розвитку трудового потенціалу.

Список використаної літератури:

1. Крошенко М.М., Шестаков М.А. Теоретико-методологические основы исследования трудового потенциала [Електронний ресурс] – Режим доступу: niitruda.ru/analytics/materials/6v.doc –
2. «Про основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року» : Указ Президента України (чинний від 03. 08. 1999 р). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/958/99>
3. Есинова Н.И. Экономика труда и социально-трудовые отношения: Учеб. пособие / Н.И. Есинова. – К.: Кондор, 2003. – 462 с.
4. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014-2015 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бrenzович Катерина Степанівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет*

СУЧАСНІ РИСИ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ В ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ РОЗВИНУТИХ КРАЇН

Більшість експертів у галузі світової економіки та міжнародних торговельних відносин, представників міжнародних економічних інституцій та неформальних економічних груп сходяться на думці, що протекціонізм в умовах глобальної економіки найбільше шкодить державі, що запроваджує такі заходи. Масове застосування захисних заходів сповільнює глобальний розвиток та може стати кроком назад у поступі до вільної економіки.

Проте всі країни світу сьогодні більшою чи меншою мірою застосовують захисні заходи, спрямовані на підтримку вітчизняних та дискримінацію іноземних виробників, недопущення на внутрішні ринки конкурентних товарів. Для країн зі слаборозвинутими економіками застосування таких заходів є досить типовою практикою, головним чином через створення зон вільної та преференційної торгівлі, запровадження дискримінаційних, здебільшого митних заходів, щодо третіх країн.

Країни з високим рівнем розвитку економіки здебільшого будують свою торговельну політику на засадах вільної торгівлі та у відповідності до принципів Світової організації торгівлі. Однак, як свідчать дані офіційної статистики, у період загострення глобальних економічних та політичних протиріч, дана група країн активізує застосування митно-тарифних та нетарифних заходів захисту. Очевидно, що у наведеному контексті зміна політичного керівництва США та рішення про вихід Великобританії зі складу ЄС – важливі політичні події останніх років, що можуть суттєво змінити зовнішньоторговельні стратегії розвинутих економік та значною мірою нівелювати більш як 50-річні досягнення у лібералізації світової торгівлі, здобуті в ході багатосторонніх переговорів.

І в Європі, і в США набувають популярності політичні ідеї економічного націоналізму, що ґрунтуються на політиці підтримки вітчизняного виробника та наголошують на шкідливості глобалізації. Якщо взяти до уваги повільне відновлення світової економіки від глобальної кризи та спроектувати історичний досвід, який свідчить про зростання застосування протекціонізму в роки економічних криз, можна зробити припущення, що збільшення активного

застосування захисних заходів у зовнішньоторговельній політиці розвинутих країн цілком ймовірно.

Деякі економісти зараз прогнозують завершення ери глобалізації, стверджуючи, що новий протекціонізм є очевидним, і держави вживають заходів, які мають на меті надання привілеїв вітчизняним галузям. З часу світової фінансової кризи майже щодня якась країна у світі запроваджує ті чи інші заходи, спрямовані на захист їхніх вітчизняних компаній та на ускладнення роботи для іноземного бізнесу [1].

Протекціонізм як державна політика впливу на зовнішню торгівлю був головним постулатом меркантилізму, панівної доктрини в економічній думці Європи 17-18 століття. Офіційне визнання протекціонізму як теоретичної основи політики, шкідливої для сучасного розвитку глобальної економіки у другій половині 20 століття не викорінило елементи даної доктрини у політиці країн сучасної Європи. Нині, економічна політика демократичних економік ґрунтується головним чином на положеннях теорії порівняльних переваг, сформульованих Д.Рікардо, стрижнем якої є вільна торгівля, однак в умовах загострення геополітичних протиріч розвинути економіки світу частіше вдаються до обмеження небажаного імпорту, водночас застосовуючи економічні інструменти як засоби політичного тиску.

Посилення впливу Світової організації торгівлі на процеси зниження використання митно-тарифних інструментів у зовнішній торгівлі суттєво вплинуло на середній рівень митного захисту розвинутих країн. Для ЄС такий показник становить за даними СОТ близько 5,3 % (середній «зв'язаний» митний тариф щодо націй найбільшого сприяння), для США – 3,5%, Канади та Японії – 4,2% [2]. Для порівняння, аналогічний показник митного захисту національного ринку України складає 4,5%, Російської Федерації – 8,4%, найвищим є рівень митного захисту Бразилії – 13,%, Аргентини – 13,6%, Індії та Пакистану – 13,4%.

Разом з тим, обмеження у застосуванні митних захисних заходів, стимулюють країни до імплементації нетарифних заходів у зовнішньоторговельну політику. Такі інструменти, що за своїми характеристиками впливу на експортно-імпорتنі потоки належать до фінансових, кількісних, прихованих, застосовуються країнами світу для регулювання зовнішньої торгівлі в залежності від стратегічних завдань економічної безпеки держави, потреб внутрішнього ринку, завдань трансформації структури національної економіки та навіть геополітичних пріоритетів.

За даними досліджень організації Global Trade Alert, альтернативних до аналітичних даних Світової організації торгівлі та ЮНКТАД, запровадження митних тарифів було п'ятим за популярністю заходом, застосовуваним країнами світу у 2016 році для впливу на імпорт. До п'ятірки лідерів по застосуванню протекціоністських заходів входять такі економічно розвинуті країни як Велика Британія (1 місце), Німеччина (4 місце) та США (5 місце), другу позицію займає Російська Федерація, третю – Індія [3]. За даними цієї ж організації, провідні економіки світу спрямовують зусилля головним чином

для захисту галузей, що спеціалізуються на виробництві металопродукції, хімічної продукції, транспорту, обладнання та агропродукції.

У минулому 2016 році кількісно переважали заходи захисного характеру, що включають головним чином антидемпінгове та компенсаційне мита, а також заходи технічного характеру – санітарні та фітосанітарні норми, галузеві стандарти та вимоги до якості продукції. Запровадження таких заходів, як антидемпінгові та компенсаційні мита – це законна і передбачена процедурами СОТ реакція держав на застосування іноземними партнерами прямих державних субсидій, інших видів фінансової допомоги та вимог до вмісту місцевих компонентів – найбільш «популярних» заходів у світовій торговельній політиці слаборозвинутих країн. Розвинуті ж країни, завдяки високому рівню спеціалізації на готовій продукції, стандартам якості, здатні застосовувати інструменти, що відносяться до технічних бар'єрів. Їх особливість полягає в тому, що Світовою організацією торгівлі такі заходи не відносяться до заборонених, оскільки не спрямовуються безпосередньо на регулювання імпорту, а ставлять вимоги щодо стандартизації та сертифікації продукції, що потрапляють на внутрішні ринки. Разом з тим, існує практика укладання між розвинутими країнами двосторонніх договорів про взаємне визнання таких вимог, що спрощує торгівлю між країнами з високим рівнем розвитку економіки, і «виключає» можливості проникнення на їх ринки товарів з третіх країн.

Таким чином, застосування митно-тарифних та нетарифних заходів протекціонізму характерне і для країн з розвинутими економіками. Поширеність таких інструментів у зовнішньоторговельній політиці держав зростає в умовах нестабільності глобальної економіки, внутрішніх політичних змін та геополітичних протиріч. Розвинуті країни частіше застосовують заходи, які не підпадають під контроль наднаціонального регулювання, а тому не фіксуються офіційною статистикою і не можуть бути законним шляхом усунуті.

Список використаної літератури:

1. 2016-ий – Ренесанс протекціонізму [Електронний ресурс]. – DW. – 30.12.2016 – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk/2016-ий-ренесанс-протекціонізму/a-36924555>
2. Trade and tariff maps. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_maps_e.htm
3. Countries implementing the most protectionist measures [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globaltradealert.org/node/2257>

Гаваагийн Батхуу
*аспирант кафедры менеджмента и бизнеса,
Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеця*

ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА МОНГОЛИИ: КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

В современном бизнесе глобального масштаба наилучшие стратегии управления сочетаются с культурными традициями и национальными особенностями страны, поскольку философия менеджмента неотделима от них. У каждой нации есть собственные ценности, нормы поведения и стандарты, связанные с национальными традициями, играющие важную роль в организации менеджмента. Поэтому каждая из современных национальных моделей менеджмента имеет свои преимущества и недостатки.

Фактор национальной культуры влияет на организацию менеджмента на предприятии и делает его уникальным, а организационная культура каждой компании испытывает влияние национальной культуры. Именно поэтому актуальным являются исследования в сфере кросс-культурных особенностей деловой культуры.

На современном этапе развития международного бизнеса потенциально важным экономическим регионом Монголия является [1], в основном из-за наличия природных значительных ресурсов, местоположения в центре Азии и значительных территорий земли (17 место в мире по размеру территории).

Целью данного исследования является выявление наиболее важных кросс-культурных особенностей монгольской деловой культуры.

Большое влияние на культуру каждой страны имеет ее история. Поэтому более детально проанализируем основные исторические события в истории Монголии, которые повлияли на формирование культуры современной Монголии.

Люди на территории современной Монголии появились много тысяч лет назад, эта территория с доисторических времен была заселена кочевниками, которые время от времени образовывали государственные конфедерации. Именно из-за древних монголов китайцам пришлось построить Великую китайскую стену.

В 1206 году монгольский вождь Тэмуджин принял титул Чингисхана, и покорил целый ряд народов и стран, так образовалась Монгольская империя, однако после его Монгольская империя была разделена на четыре ханства. Во времена преемников Чингисхана Монгольская империя простиралась от Польши на востоке до Кореи на западе, и от Сибири на севере до Вьетнама на юге [2].

Уже в те времена ученым, жившим в XIV веке, Ибн Халдуном было отмечено, что менталитет кочевников фундаментально отличается от урбанизированной цивилизации, поскольку основная культура монголов кочевническая, надо учитывать этот фактор в менеджменте [3].

В XVI веке среди монголов стал распространяться буддизм [2], что в значительной степени повлияло на современную деловую культуру Монголии.

В XV-XVI веках среди монголов проходили частые междоусобные войны за власть, которые в дальнейшем ослабили и раскололи стану, что привело к вторжению Китая [2].

К началу XX века Монголия находилась под гнетом русского и китайского капитала, местных феодалов, как результат и становила самой отсталой страной Азии по уровню своего развития того времени.

В 1914 году была провозглашена независимость Монголии, восстановлена феодально-теократическая монархия во главе с богдыханом (высшим духовным иерархом ламаистской церкви) [2].

В 1915 году Китай объявляет Монголию своей автономной территорией, а в 1919 году в стране возникают два подпольных кружка, которые возглавили революционную борьбу за освобождение Монголии [2].

11 июля 1921 года была провозглашена победа народной революции и Монголия стала народной республикой. В дальнейшем страна стала развиваться, тесно взаимодействуя с СССР [2].

Распад Советского Союза коренным образом изменил международные позиции Монголии. С одной стороны, он улучшил независимый статус Монголии, но с другой стороны, он поставил страну перед серьезной дилеммой безопасности, так как страна граничит только с Китаем и Россией.

Впервые за последние три века Монголия оказалась сама по себе, когда Россия неспособна, обеспечивать свои жизненно важные интересы на территории бывшего СССР, а Китай должен концентрироваться на собственных экономических реформах и политической стабильности. Такое положение дает современной Монголии уникальную возможность формировать независимое будущее [1].

В дополнение к этому появление новых независимых государств в Средней Азии дало Монголии – единственному независимому государству, имеющему самые длинные границы с Россией и Китаем, – возможность разорвать изоляцию. Несмотря на некоторые расхождения между этими новыми независимыми государствами и Монголией, у всех у них есть одинаковые интересы в делах региональной безопасности и других, жизненно важных вопросах [1].

Таким образом, исторически Монголия была крупнейшим государством в мире, которое славилось своей богатой культурой, обычаями и традициями. Культура монголов всегда неразрывно была связана с кочевым образом жизни этого народа и окружающей природой – бескрайней степью и вечно синим небом и традициями тибетского буддизма [2].

Именно поэтому основными принципами национальной идентичности Монголии являются характерные черты традиционной кочевой культуры. Особый образ жизни и стиль мышления монголов, специфический исторический и социальный опыт, закрепленный в культурных традициях и обычаях, и сейчас остаются важным механизмом, определяющим автономность и целостность монгольского общества [4].

Монгольская культура по своей сути остается традиционной, при наличии тесной связи традиций с современной жизнью, синтезу традиций и современности. Важной особенностью национальной культурной идентичности монгол является приоритет ценности природы над другими национальными ценностями, природы выступает фундаментальной ценностью культуры Монголии, а образ Чингисхана является основой монгольской национально-культурной идентичности [4].

Современная Монголия это геометрический центр Азии (Центральная Азия). Страна имеет уникальное геополитическое положение в регионе: общие границы с тремя районами, у которых часто были антагонистические отношения друг с другом и которые, вероятно, будут играть важную роль в формировании будущего мирового порядка: Россией, Китаем и в меньшей степени с мусульманским миром [1].

Наиболее близкой к Монголии в культурном и историческом плане страной является Казахстан. Казахи и монголы имеют общую историю как кочевые скотоводы. Монголия отделена от Казахстана лишь тонкой полосой суши шириной менее 40 км.

Уникальность современной Монголии по цивилизационным параметрам состоит в следующем:

1) самая редконаселенная страна в мире (средняя плотность населения 1,7 чел на 1 кв. км) [5];

2) самая глубинно-континентальная страна, которая не имеет выхода к морю [5];

3) страна, которая не имеет общих границ со сколько-нибудь сопоставимыми с ней по численности населения и экономическому потенциалу странами т.к. напрямую граничит только с двумя странами: Китаем (протяженность границ более 4,5 тыс. км) и Россией (протяженность границ 3,5 тыс. км);

Поскольку близких по этим параметрам независимых государств к Монголии в мире не существует, поэтому геополитическое положение Монголии само по себе уникально, что соответственно влияет на уникальность деловой культуры Монголии.

Таким образом, основными кросс-культурными особенностями деловой культуры Монголии можно назвать: менталитет кочевников и его основные характеристики; влияние буддизма как основной религии в стране; длительная борьба за независимость и гнет со стороны соседей (России и Китая). Монголия – страна контрастов, где и сегодня гармонично уживаются вековые традиции и последние веяния цивилизации.

Список использованной литературы:

1. Юрковский А. В. Общая характеристика некоторых особенностей Конституции Монголии [Электронный ресурс] / А. В. Юрковский // Сибирский Юридический Вестник. – 2001. – № 4. – Режим доступа: <http://www.law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1115418>

2. Открытый мир Asia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://owasia.ru/207.html>

3. Бор А. О национальных особенностях культуры управления в Монголии / А Бор. // Вестник НГУЭУ. – 2012. – № 3. – С. 270-275.

4. Батжаргал З. Некоторые особенности национально-культурной идентичности Монголии / З. Батжаргал. // STUDIA CULTURAE. – 2013. – Выпуск 18. – С. 176-182.

5. Железняков А. Монголия о взаимодействии с соседями: проблемы сохранения идентичности / А. Железняков. // Россия – Монголия: культурная идентичность и межкультурное взаимодействие. Коллективная монография / Отв. ред. В. М. Дианова. Изд. 2-е, испр. – СПб. : Изд-во ВВМ, 2012. – 472 с.

Григоренко Ярослав Александрович

аспірант,

Національний інститут стратегічних досліджень

АГРАРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Серед науковців немає єдності поглядів щодо визначення сутності потенціалу аграрного сектору. Не зважаючи на існуючі розбіжності, всі дослідники сходяться на тому, що аграрний сектор є особливою галуззю економіки держави, його функціонування відіграє визначальну роль у розвитку національної економіки та її ефективній інтеграції у світовий економічний простір, забезпеченні населення якісними продуктами харчування, створенні сприятливого інвестиційного клімату, забезпеченні технологічно пов'язаних галузей необхідною сировиною, формуванні соціально-економічної основи розвитку сільських територій, формуванні конкурентних переваг на світових ринках продовольства.

Узагальнюючи існуючі дослідження можна надати таке визначення аграрному потенціалу – сукупність виробничих та ресурсних потенційних можливостей аграрного сектору щодо виробництва сільськогосподарської продукції визначеної якості та забезпечення здатності до розвитку.

Нові можливості для розвитку аграрного потенціалу та відродження на основі ефективної його реалізації відкривають європейські орієнтири, що надають аграрному сектору відповідний вектор розвитку, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки. Підписання у 2014 році Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС [1], а також в рамках цієї Угоди: створення Зони вільної торгівлі (ЗВТ) з Європейським Союзом, наближення вітчизняного аграрного сектора економіки до європейських стандартів, адаптація його до Спільної аграрної політики ЄС (САП ЄС) має стати важливим чинником розвитку аграрної галузі. З підписанням цієї Угоди для України відкриваються перспективи поступового освоєння ринку країн ЄС вітчизняними виробниками сільськогосподарської продукції, підвищення рівня якості, безпечності,

екологічних характеристик української продукції АПК, покращення стану продовольчої безпеки та економічної безпеки держави. Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції аграрний сектор економіки України має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, вагомий людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість та накопичені багатотисячолітні традиції та досвід ведення сільського господарства. В цьому контексті для України постає завдання формування європейської аграрної моделі. Це в свою чергу потребує реалізації виважених кроків, спрямованих на проведення структурних реформ у галузі сільського господарства та підвищення рівня конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на європейському та світовому ринках, вироблення механізмів державної політики щодо підвищення ефективності використання наявного потенціалу аграрного сектору економіки, його адаптації до нових умов, у т.ч. з урахуванням можливих ризиків, які виникатимуть внаслідок лібералізації зовнішньоторговельних відносин з європейськими країнами.

На загал усі зобов'язання, які Україна взяла на себе в рамках Угоди з Європейським Союзом, об'єднуються у три групи:

- доступ до товарних ринків (національний режим та доступ товарів на ринок, визнання відповідності, засоби захисту торгівлі, використання технічних бар'єрів та санітарних і фіто-санітарних заходів).

- лібералізація ринків послуг (заснування підприємницької діяльності, торгівлі послугами та електронної комерції, здійснення поточних платежів та руху капіталу).

- правила торгівлі (правила державних закупівель, захисту інтелектуальної власності, конкуренції, прозорості, запровадження спрощеної процедури торгівлі та митного оформлення, врегулювання торговельних відносин в енергетичній сфері, суперечок, механізмів посередництва тощо) [2].

Серед них Угодою обумовлено і ряд переваг для вітчизняних виробників, що має стати серйозним кроком з позиції поглиблення торговельних відносин. В Угоді передбачено, що зону вільної торгівлі сторони поступово створюють протягом перехідного періоду, що не перевищує 10 років, починаючи з дати набрання чинності Угоди. Зокрема, Статтею 29 передбачено, що кожна сторона зменшує або скасовує ввізне мито на товари, що походять з іншої сторони, відповідно до встановлених графіків. Водночас п. 4 цієї статті передбачено, що через 5 років після набрання Угодою чинності сторони можуть на запит будь-якої сторони провести консультації між собою з метою розгляду прискорення та розширення сфери скасування ввізного мита у торгівлі між ними. Згідно Угоди основним інструментом обмежень у торгівлі сільськогосподарськими товарами є тарифні квоти, в рамках яких забезпечується безмитний доступ товарів на ринок країн ЄС. Слід відмітити, що усі зони вільної торгівлі, створені між ЄС та іншими країнами і групами країн, містять положення, які стосуються сільського господарства. Регулювання Європейським Союзом торгівлі найбільш чутливими сільськогосподарськими товарами, щодо яких захист національних виробників від зростання імпорту вважається пріоритетним завданням при створенні ЗВТ,

здійснюється за рахунок[3]: виключення їх з тарифної пропозиції; відкладання зобов'язань щодо зниження тарифів до кінцевого строку перехідного періоду; вжиття спеціальних захисних заходів та встановлення тарифних квот.

В умовах економічної кризи надзвичайно важливим є усвідомлення можливостей, а також ймовірність викликів, які несуть у собі процеси європейської інтеграції для вітчизняного аграрного сектора економіки. Ігнорування стратегічних орієнтирів і завдань, які були характерними для початкового періоду європейської інтеграції в аграрному секторі економіки, як відомо, стало однією з причин технологічного відставання галузі, деструктивних процесів у життєзабезпечуючому соціальному середовищі в сільській місцевості, загострення екологічних проблем, неефективних кроків щодо державної підтримки підприємців, тощо.

Отже, взятий курс на євроінтеграцію та підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом окреслює стратегічні орієнтири подальшого розвитку та реалізації аграрного потенціалу України в рамках правового поля агросектору та дотримання умов Угоди.

Список використаної літератури:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони // Урядовий портал. Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_%28body%29.pdf (дата звернення: 10.04.2017).

2. Інтеграція аграрних секторів України та ЄС в рамках Угоди про Асоціацію. Підготовлено за підтримки Посольства Великої Британії в Україні в рамках програми Фонду стратегічних програм та Фонду двосторонніх програм Міністерства закордонних справ Великої Британії (FCO) // Український клуб аграрного бізнесу. Режим доступу: http://ucab.ua/ua/ukab_proponue/doslidzhennya/agrisector_and_EU/ (дата звернення: 10.04.2017).

3. Можливості і застереження щодо наслідків введення в дію положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною: наук. доп. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, чл.-кор. НААНУ Т. О. Осташко, д-ра екон. наук В. О. Точиліна. Київ: Ін-т екон. та прогнозів, 2013. 98 с.

Зеліч Вікторія Вікторівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту;

Кішарі Беттіна Адальбертівна
студентка факультету історії та міжнародних відносин,
Ужгородський національний університет

«ГЕОПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ»

Активізація інтеграційних процесів у світі та Європі зокрема, є сучасною рисою світового розвитку країн. Актуальним є питання геополітичної економічної інтеграції України, налагодження дружніх та партнерських відносин між ЄС та Україною. В сучасному геополітичному просторі Європейський Союз виступає активним учасником світового співтовариства.

Об'єднання Європи – це одне з найбільш значних геополітичних подій ХХ століття. У результаті масштабної і глибокої інтеграції Європейський Союз став потужним геополітичним центром. Геополітичне майбутнє європейського проекту та його роль у світовій політиці першочергово залежить від ефективності співпраці з країнами та регіонами, що є безпосередніми сусідами Євросоюзу. Таким чином, співпраця між Україною та ЄС має велике значення для обох сторін [1, с. 158–159].

Висвітленням та дослідженням проблем інтеграції та співпраці України з ЄС були розкриті у роботах таких авторів, як І. Бережнюк, С. Боротничек, А.С Гальчинський, О.А. Корнієвський, В. Опришко, Н. Пирець, П. Пашко, В. Посельський, М. Тонєв, Є.Д. Холстїніна, О. Дугїна, З. Бжезинський, О. Ледяєва, С. Хантїнгтона.

Прагнення України стати дійсно європейською державою потребує здійснення глибинних соціально-економічних і політичних реформ, формування у суспільстві відповідної системи цінностей, розвиненої політичної культури, надійної системи взаємодії інститутів громадянського суспільства та органів державної влади. Відповідно процес європейської інтеграції України є логічним продовженням її стратегічного курсу на утвердження в суспільстві принципів демократії. Євроінтеграція – це процес політичної, юридичної, економічної інтеграції європейських держав. Європейська інтеграція включає в собі налагодження співробітництва європейських держав. На сьогоднішній день європейська інтеграція досягається в основному за рахунок розширення Європейського Союзу.

Європейський Союз на час здобуття Україною незалежності, був одним із потужних світових лїдерів ХХІ столїття своєрїдним прикладом для інших країн, що становлять людську цивїлізацію. Країни Європи достатньо швидко та послїдовно прямували до економічного, політичного об'єднання і створили унікальне міждержавне співтовариство з єдиним громадянством, кордоном, грошовою одиницею, внутрішньою та зовнішньою економікою [2].

Європейське інтеграційне об'єднання – це об'єднання груп розвинутих країн, які взаємодіють, торгують та переміщують в серединні угруповання товари, послуги, фактори виробництва та робочу силу. Тобто це є зоною вільної торгівлі, але не просто зоною вільної торгівлі, а розширеною, оскільки саме розширена ЗВТ пропонує такий спектр мобілізації. України прагне в дану ЗВТ вже досить довгий час для подальшого розвитку країни [1, с. 158–159].

Початок західноєвропейської економічної інтеграції можна вважати 1950 р., коли було запропоновано створити Європейську Федерацію, що ґрунтувалася б на економічному об'єднанні. Мета її діяльності – інтеграція в гірничо-металургійні галузі, де традиційно існувала жорстка конкурентна боротьба.

Міжнародна економічна інтеграція означає взаємоприспосовування національних економік, підключення їх до єдиного процесу відтворення. Це передбачає певну територіальну, економічну, структурну, технологічну спорідненість країн-учасниць міжнародної інтеграції [3].

Основою інтеграції є вимоги високорозвинутих продуктивних сил, що переросли межі національних господарств. У розвинутих країнах інтеграційні процеси отримали найбільший розвиток у Західній Європі і в Північній Америці. За останні роки відбулись позитивні зміни щодо посилення економічних інтеграційних процесів між Україною та Європейським Союзом, який виступає найбільшим надавачем двосторонньої підтримки Україні [3]. Нині Європейський Союз один із найбільших торгових партнерів України в торгівлі з якою, як відомо, переважає імпорт енергоносіїв. Україною підписана Угода про торгівлю з країнами ЄС, але для повної її реалізації потрібно укласти цілу низку домовленостей, зокрема у сфері стандартизації і сертифікації товарів. Україна ще не досягла такого рівня конвергенції з економікою країн Західної Європи і не може відповідати висунутим критеріям (обмеження щодо темпів інфляції, банківських процентних ставок, процентів за державними цінними паперами, обмінних курсів валют, основних партнерів податкової політики) необхідним для майбутньої валютної інтеграції найближчий період [4].

Найбільшими торговими партнерами України серед країн-членів ЄС традиційно залишаються: Німеччина, Італія, Польща, Угорщина, Словаччина, Чехія. Причини прагнення України до ЄС: це система цінностей, на які орієнтується Україна – демократія, заможність, стабільність; це найбільші в світі інвестори; це вплив на світовий розвиток. Європейська інтеграція для України: це шлях модернізації економіки; подолання технічної відсталості; залучення іноземних інвестицій та новітніх технологій; створення нових робочих місць; вихід на світові ринки.

Слід, також підкреслити перспективи для України після вступу до ЄС:

1. Політичні перспективи – передбачають стабільність політичної системи, сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин.

2. Економічні перспективи – передбачають забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу, а також впровадження стандартів ЄС у виробництві.

3. Соціальні перспективи – мають на меті формування середнього класу та проведення реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту [5].

У 2006 р. Європейський Союз вийшов на перше місце серед торговельних партнерів України. На долю ЄС припадає майже третина всього обсягу зовнішньої торгівлі України. Водночас Україна посідає лише 38-39 місце серед зовнішньоторговельних партнерів ЄС. Її питома вага становить 0,4% імпорту та 0,5% експорту Європейського Союзу [6].

Проте, також виділяють недоліки від вступу до ЄС:

1. Політичні недоліки несуть із собою часткову втрату суверенітету та підпорядкування територій органам ЄС, невизначеність стратегії розвитку, що також не дуже добре вплине на економічний стан, оскільки між країнами ЄС існує в деякій мірі висока конкуренція в деяких галузях, а також негативним чинником буде погіршення взаємин із країнами СНД.

2. Економічні недоліки – передбачають втрату конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін, квотування певних видів товарів.

3. Соціальні недоліки – це ускладнення візового режиму із східними сусідами [7, с. 35].

Але зараз, коли Україна майже отримала безвізовий режим, все зміниться, відкриються нові можливості та загрози для подальшої інтеграції.

Щодо загроз від вступу України до ЄС їх виділяють – політичні, економічні та соціальні. Політичні загрози – це небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом. Економічні загрози – передбачають можливе переміщення до України шкідливих виробництв, використання України як сировинного додатку, використання України як дешевої робочої сили. Соціальні загрози несуть на меті поглиблення демографічного спаду, незаконна міграція та вплив кадрів [5].

Ще однією проблемою інтеграції України до ЄС є не підготовлене до європейських стандартів українське законодавство. Повинна здійснитись адаптація українського законодавства із європейським, це має здійснюватися за рахунок реформування української правової системи та поступове приведення її у відповідність із європейськими стандартами. Ця адаптація повинна охопити усі сфери права, такі як: приватне, митне, трудове, фінансове, податкове законодавство, законодавство про інтелектуальну власність, охорону праці, життя та здоров'я, навколишнього середовища та багато іншого [1, с. 160].

Головна проблема реалізації Україною євроінтеграційної стратегії полягає не стільки у кількісних, скільки в якісних перетвореннях суспільства й економіки загалом. На жаль, так і не були зроблені ефективні кроки на шляху встановлення верховенства права, закріплення стійких темпів економічного зростання, подолання корумпованості й органічно пов'язаної з нею «тінізації» економіки. Економіка та політика, як внутрішня так і зовнішня – потребує реформування та докорінних змін, і коли це відбудеться, тоді Україна може стати повноцінним партнером та членом Європейського Союзу.

Одним із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України має залишатися розвиток відносин з Європейським Союзом у довгостроковій перспективі. Інтеграція України у економічний простір ЄС має реалізовуватися через покращення механізмів функціонування, розширення доступу українських товарів на європейські ринки, гармонізацію економічного законодавства у відповідності до стандартів ЄС і СОТ, створення економічних і правових передумов для створення зони вільної торгівлі Україна – ЄС, ліквідацію економічних бар'єрів у торгівлі та поглиблення виробничої кооперації. Отже, можна стверджувати, що перспектива інтеграції у ЄС України залежить значною мірою від вирішення ряду економічних, економічних та соціальних проблем.

Список використаної літератури:

1. Федоришина, О.О. Проблеми інтеграції України до Європейського Союзу [Текст] / О.О. Федоришина // Ефективна економіка. – 2014. – Випуск № 4. – С. 158–162.
2. Україна в Європі і світі; навч. посіб. / В. М. Галик – К., 2013. – 364 с.
3. Національна академія державного управління при президентові України, Навчально-науковий Інститут філософії та євроінтегаційних досліджень; Механізми регулювання інтеграційних процесів в Україні; навч. посіб. / І.В. Артёмов, В.Д. Бакуменко, О.М. Ващук та ін. – Ужгород. – 2009.
4. Регіональна економіка: Навчальний посібник. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – С. 562.
5. 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>
6. Європейська та євроатлантична інтеграція України; навч. посіб. / М.В. Кордон – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 172 с.
7. Батаренко А.О. Проблеми та перспективи європейської інтеграції України [Текст] / А.О. Батаренко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. – 2014. – № 1. – С. 34–37.

Іванов Сергій Володимирович
доктор економічних наук, професор,
науковий директор;

Ляшенко Вячеслав Іванович
доктор економічних наук, професор,
учений секретар,
Міжнародний центр дослідження соціально-економічних проблем
модернізації та розвитку кооперації

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВЕКТОРУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПРИДНІПРОВСЬКОГО РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

До останнього часу вектор зовнішньої торгівлі Дніпропетровської та Запорізької областей, які складають промислову основу Придніпровського економічного району України, був однозначно спрямований на Росію (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка частки ринків, %

Експорт	Рік	Кол. СРСР	Європа	Азія	Африка	Америка
Дніпропетровська	2013	36,8	20,6	35,1	6,6	2,5
	2016	14,8	28,9	32,4	17,1	2,5
Запорізька	2013	48,7	18,7	20,9	9,2	2,5
	2016	29,3	30,2	29,6	9,1	1,8
Імпорт						
Дніпропетровська	2013	28,8	38,7	23,9	2,1	6,1
	2016	31,4	35,8	22,1	3,9	6,5
Запорізька	2013	42,6	32,8	18,1	0,7	5,8
	2016	34,9	41,5	16,7	1,2	5,7

Розраховано за даними Держстатслужби України

Попри різке зменшення за останні роки торговельно-економічної залежності України від Росії, у деяких секторах усе ще спостерігається її загрозливий для національної безпеки рівень. Останні п'ять років минули під знаком активного згортання українсько-російських торговельно-економічних контактів. Спочатку поштовхом стало створення у 2011-му Митного союзу в складі Росії, Казахстану та Білорусі, після чого Москва вдалася до торговельних воєн проти наших виробників, щоб примусити Київ до вступу. А з літа 2013-го, особливо після початку російської військової агресії проти України у 2014-му та набрання чинності економічною частиною Угоди про асоціацію України з ЄС із 2016-го, цей процес пришвидшився [1; 2].

«Економічна складова гібридної війни мала для обох країн високу ціну. Український експорт товарів та послуг до РФ у 2016 році зменшився до \$6,68 млрд проти \$20,31 млрд у 2013-му та \$25,26 млрд на історичному піку в 2011-му. Ще більших втрат зазнали російські постачальники: імпорт з Росії

2016-го впав до \$5,65 млрд проти \$24,65 млрд 2013-го та \$30,47 млрд 2011-го. Переможцем, якщо його так можна в цій ситуації назвати, вийшла все ж таки українська сторона. Величезний дефіцит торгівлі з РФ, який у 2011-му перевищував \$5,2 млрд, 2016-го змінився профіцитом у понад \$1 млрд. Головне – Росія втратила свій колишній статус ключового для української економіки торговельного партнера, залежність від якого в попередні десятиліття змушувала постійно оглядатися на позицію Москви навіть уряди з проєвропейською орієнтацією, а чи не більшість виробників робила її лобістами в Україні. Ця втрата залежності зараз є об'єктивною на рівні економіки загалом, але, на жаль, усе ще не утвердилася у свідомості, а отже, і позиціонуванні значної частини бізнесу. Як наслідок – чимало його представників за інерцією лишаються проросійськими» [3]. Сприяє цьому й збереження залишків економічної залежності від Росії. Від великої заборгованості низки українських компаній перед російськими банками, засилля в них заїжджого російського топ-менеджменту до збереження все ще значної залежності від постачання з РФ стратегічної для ключових секторів економіки сировини й енергоресурсів, а також залежності експорту деяких видів вітчизняної продукції від російського ринку. Щоб подолати їх, потрібні нові поштовхи від суспільства та/або цілеспрямовані обмежувальні заходи з боку держави.

«До найбільших успіхів у звільненні України від засилля російського бізнесу останнім часом можна зарахувати різку втрату позицій підконтрольної російському «Внешэкономбанку» корпорації ІСД, яка у 2013 році контролювала до 20% українського виробництва металопродукції, а після останніх подій із блокадою ОРДІЛО майже цілковито його втратила. Чи продаж російським власником Харківського тракторного заводу. Чи санкції проти російських банків та інших компаній, які змусили їх шукати шляхи відходу з українського ринку включно з продажем української дочки «Сбербанка». Однак зберігається загроза фіктивності такого продажу, бо насправді це продаж пов'язаним із російським бізнесом структурам, як це сталося з тим самим «Сбербанком» в Україні. Або використання ситуації зі зменшенням присутності російського бізнесу на окремих українських ринках для їх монополізації формально українськими, однак фактично тісно пов'язаними з Росією українськими компраторами на кшталт СКМ Ріната Ахметова чи структур Олександра Ярославського, який давно діяв в Україні як агент російського олігарха Олега Деріпаскі» [4].

«За результатами обговорення перспектив і доцільності збереження бізнесу з РФ в Україні у березні 2016 року президент Російського союзу промисловців і підприємців Александр Шохін заявив, що, на думку Путіна, «все-таки трохи ще треба потерпіти. Принаймні шанс є». Доки ця думка не зміниться на протилежну й не вилетиться в масовий і безповоротний вихід російського бізнесу з України, лишається ще дуже багато зробити. Тим більше що простежується й протилежна тенденція до нарощування присутності на українському ринку інших російських фінансово-промислових груп, як-от група «Альфа», яка нещодавно на додачу до однойменного українського

дочірнього банку придбала в італійського UniCredit одну з найбільших українських фінустанов Укрсоцбанк та яка і далі контролює одного з двох найбільших мобільних операторів «Київстар» і має вплив на іншого – life:). Зберігається безперешкодне панування на ринку й іншої російської телекомунікаційної компанії МТС (попри ребрединг її української дочки у Vodafone), а також численних російських провайдерів на ринку інтернету та телекомунікаційних послуг. У цьому контексті нещодавні рішення про заборону російських соціальних мереж в Україні видаються лише маленькою частиною тієї великої роботи, яку все ще потрібно виконати, щоб звільнити країну від засилля у стратегічних секторах агентів впливу Кремля, котрими є і не можуть не бути будь-які російські структури з огляду на тотальну залежність бізнесу від спецслужб у РФ» [5].

На перший погляд, залежність України від експорту послуг до РФ лишається все ще дуже значною, а обмін ними бачиться вигідним насамперед Україні, адже забезпечує чимале додатне сальдо (\$3,1 млрд експорту проти менш як \$0,5 млрд імпорту у 2016-му). Однак за такими позірними цифрами приховується зовсім інша реальність. Левову частку вітчизняного експорту становлять транспортні послуги (89,6%, або \$2,77 млрд експорту та \$2,63 млрд додатного сальдо). А в їхньому складі, своєю чергою, понад 80% забезпечує транзит російського газу українською ГТС. Цей транзит є експортом послуг в Росію лише внаслідок того, що свого часу наше керівництво дозволило росіянам зберегти постколоніальний підхід до України та її ГТС. І продавати газ європейцям не на українсько-російському кордоні, як це мало би бути, а на українській ділянці колишнього державного кордону СРСР. Фактично такий підхід закріплює статус України мало не як російської автономії, територією якої Газпром просто транспортував свій газ споживачам. Реалізація вже анонсованих українською стороною намірів змінити підхід після завершення чинного контракту на транзит у 2019 році призведе до того, що європейські споживачі матимуть купувати блакитне паливо в Газпрому на російсько-українському кордоні. Адже саме до європейських країн, а не до РФ здійснюватиметься й експорт послуг із його транзиту. Якщо ж не брати до уваги транспортування газу, то з'ясується, що про жодне істотне додатне сальдо в торгівлі послугами з Росією не йдеться. Власне, за винятком транспортних послуг Україна має значний позитивний баланс лише в таких сферах, як ІТ (\$145,1 млн експорту проти \$68,1 млн імпорту), ремонт і технічне обслуговування (\$29,3 млн проти \$5,3 млн), будівництво (\$5,5 млн проти \$1,3 млн) та переробка давальницької сировини (\$4,2 млн проти \$0,9 млн). Натомість Росія зберігає великий позитивний баланс у наданні Україні низки видів послуг, які свідчать про збереження постколоніальної інерції в бізнесовій та фінансово-страховій сферах: ділових (\$206,7 млн імпорту проти \$119,1 млн експорту), фінансових (\$34,6 млн проти \$2,7 млн), страхових (\$5,7 млн проти \$1 млн), а також роялті та інших, пов'язаних із використанням інтелектуальної власності (\$10,55 млн проти \$7,25 млн).

Слабким місцем українського експорту товарів до РФ лишається те, що більшість із них усе ще має дуже велику частку поставок саме на російський

ринок у їх загальному вивозі з України. Наприклад, у січні – квітні 2017 року 70% усіх наших поставок до Росії становили товари, кожного з яких туди збували від 40% і більше загального їх експорту з України. А для близько третини українських поставок до РФ частка російського ринку взагалі становить 70% і більше всього їх експорту з України. На російський ринок спрямовується майже весь український експорт глинозему (96,1% за перші чотири місяці 2017 року на загальну суму \$166,6 млн) і весь – радіоактивних елементів та ізотопів (на \$36,6 млн). Вони лишаються пам'яткою російській стратегії інкорпорації українських активів у «транснаціональні корпорації» РФ. У першому випадку йдеться про продукцію Миколаївського глиноземного заводу (МГЗ), який є частиною «Российского алюминия» Олега Деріпаскі та партнерів. При цьому засилля російського монополіста призвело до того, що, маючи усі підстави для повного задоволення внутрішніх потреб і навіть експорту алюмінію та виробів із нього, Україна досі його переважно імпортує, зокрема й із тієї ж таки РФ. А «Российский алюминий» не виконав (та й не збирався виконувати) зобов'язання, взяті на момент приватизації МГЗ, щодо будівництва в Україні комбінату для переробки частини глинозему в алюміній на місці. Понад те, тривалий час навмисне блокував роботу й фактично знищував й інше підприємство галузі – Запорізький алюмінієвий комбінат. Експорт до Росії всієї атомної сировини, що використовується для подальшого виробництва ядерного палива та матеріалів у РФ, які потім у готовому вигляді імпортуються до України, є наслідком багаторічної бездіяльності нашої влади у створенні власного циклу виробництва ядерного палива для українських АЕС.

Однак велика залежність від російського ринку (понад 40% усього експорту) зберігається ще принаймні за трьома десятками видів української продукції, вартість поставок кожного з яких до РФ становить близько 1 млрд грн на рік і більше. Передусім йдеться про низку видів продукції машинобудування, що були зав'язані на постачання комплектуючих російським підприємствам. Це турбодвигуни (на загальну суму \$83,1 млн за січень – квітень 2017-го, або 66,8% усього їх експорту з України за цей час), вагони (\$22,9 млн, або 82,4%) та комплектуючі до них і локомотивів (\$24,5 млн, або 53%), насоси для рідин (\$24,2 млн, або 65,9%), електричні двигуни та генератори (\$16,1 млн, або 63,5%), трансформатори (\$12,3 млн, або 44,7%), механізми передачі руху (\$14,5 млн, або 68,5%), агротехніка (\$11,5 млн, або 64,8%) та обладнання для роботи з ґрунтом, камінням і рудою (\$8,9 млн, або 62,5%).

Як бачимо, російський ринок лишається для цих виробників ключовим в експортних поставках, а подекуди й загальному обсязі випуску, попри помірні поставки відповідної продукції. З одного боку, це ілюструє інерційність маркетингових та виробничих стратегій менеджменту відповідних підприємств, який докладає недостатньою зусиль для пошуку можливостей переорієнтувати свої виробничі потужності на випуск модифікацій продукції, що збувалася б на третіх ринках або всередині країни.

Список використаної літератури:

1. Червова Л.Г., Кузьменко Л.М., Дубинина М.В., Кацура С.Н., Ляшенко В.И. Потенциал конкурентоспособности промышленности регионов Украины // Общество и экономика. – 2006. – №2. – С. 113-135.
2. Котов Е.В., Ляшенко В.И. Оценка процессов модернизации Украины и ее экономических районов // Вестник экономической науки Украины – 2013. – 31. – С. 55-69.
3. Крамар О. Економічна незалежність від РФ: не зупинятися на півшляху // Тиждень. – 2017. – №20. – С. 18-21.
4. Лапаєв Ю. Чим замінити небезпечну співпрацю з РФ. Чи спроможна Україна остаточно подолати залежність від Росії в оборонній сфері та ІТ-секторі // <http://tyzhden.ua/Economics/183864>
5. Лапаєв Ю. Ще один фронт. Як Україна відповідає на виклики, що постали у віртуальному просторі // <http://tyzhden.ua/Society/183407>

Костянчук Крістіна Валеріївна

студентка;

Лободзинська Тетяна Петрівна

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА МВФ

Річний звіт Національного Банку України, станом на грудень 2016 року, про фінансову стабільність України, в переліку ризиків та проблем на макроекономічному рівні, виокремив, актуальний на 2017 рік, ризик співпраці з МВФ.

Міжнародний Валютний Фонд (МВФ) – це спеціальне агентство ООН (Організації Об'єднаних Націй), створене в 1945 році на основі підписання 29-ма державами угоди (Хартії МВФ), яку було розроблено на Конференції ООН з валютно-фінансових питань 1944 року. Інституційна установа світової валютної системи регулює валютно-кредитні відносини країн-членів (189 – станом на початок 2017 року) і надає їм допомогу з метою подолання дефіциту платіжного балансу шляхом надання кредитів, які зазвичай супроводжуються висуванням певних умов і рекомендацій, спрямованих на поліпшення економічної ситуації країни – позичальника [1].

У 1992 році надано членство в МВФ країнам, що входили до складу колишнього СРСР. Одночасно Україна увійшла й до структури Світового банку, що дозволило їй отримати першу квоту акцій, які склали 1,3 млрд. дол. США. Повномасштабне співробітництво України з МВФ розпочалося 1994 року за програмою трансформаційного кредиту Stand-by на суму 763,1 млн. дол. США. Наступні роки існування України, як незалежної

держави, супроводжувалися подальшим фінансовим партнерством з МВФ, яке мало стабілізувати українську фінансову систему, підтримати курс національної валюти та дефіцит платіжного балансу, шляхом проведення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання [2].

Хронологія відносин з МВФ вміщує в себе 6 етапів, кожен з яких передбачає програму співробітництва та наступний кредит для України в певному розмірі. З 1994 року було проведено програми: системної трансформаційної позики (763,1 млн. дол. США.), трирічна Stand-by (1,935 млрд. дол. США.), розширеного фінансування EFF (1.591,0 млн. дол.), річна безкредитна програма «попереджальний Stand-by» (30% квоти України) та дворічна Stand-by (16,4 млрд. дол.). Після перших 5 етапів, та часткового 6-го, загальна сума кредитів МВФ наданих Україні на кінець 2014 року, становила 55 млрд. дол. США [3].

Навесні 2014 року розпочався 6-й етап програм співпраці з МВФ. Програму Stand-by, яка розраховувалася на 2 роки, було припинено через негативні економічні зрушення й замінено новою. Отже, в березні 2015 року введено нині діючу програму EFF (Extended Fund Facility – «Механізм розширеного кредитування»), яка, порівняно з попередньою, має тривати на 2 роки довше (4 роки) з відповідним подовженням терміну повернення займу та передбачає збільшення виплат на 4 млн. дол. (в сумі 17,5 млрд. дол. США).

Передбачалося, що виділення траншів відбуватимуться щоквартально. Перші два транші Україна отримала: 13 березня 2015 (5 млрд. дол.) одразу після ухвалення програми та 4 серпня 2015 (1,7 млрд. дол.). Кредитування зупинилося на рік, а співпраця України з МВФ продовжилася восени 2016 року. Рішення щодо надання третього траншу у розмірі 1 млрд. дол. США прийнято 14 вересня 2016 року та транш був наданий [4].

Четвертий транш 1 млрд. дол. в резерв Національного Банку України надійшов у квітні 2017 року. Наступний, п'ятий, транш МВФ в сумі 1,9 млрд. дол. Україна сподівається отримати у травні 2017 року [5].

Як вже зазначалося вище, разом з кредитними коштами, які вимагають повернення, МВФ висуває низку умов і рекомендацій країні – позичальнику. Так, в МВФ не приховували, що проблеми з виділенням третього траншу МВФ були пов'язані зі слабкими результатами боротьби з корупцією і проведенням реальних реформ.

Після рішення МВФ 3 квітня 2017 року про виділення Україні четвертого траншу, було опубліковано нову редакцію Меморандуму з Україною про співпрацю. Документ містить перелік одинадцяти умов («Структурних маяків»), які необхідно виконати для продовження кредитування. Головні тези Меморандуму стосуються: комплексного пенсійного реформування, боротьби з корупцією, приватизації підприємств, законодавчого запровадження обороту сільськогосподарських земель, монетизації житлових субсидій та пільг, зменшення витрат на субсидії, утримання від подальшого підвищення мінімальної заробітної плати, скорочення обсягів навчання на бюджетній основі та запровадження прав на «прослуховування» [6].

Для п'ятого траншу Україні достатньо виконати шість з перерахованих умов. Обов'язковими пунктами для виконання є: прийняття на законодавчому рівні концепції пенсійної реформи та затвердження нового органу замість податкової міліції (до кінця квітня), схвалення закону про ринок земель сільського призначення (до кінця травня).

Часто виникає питання ефективності та необхідності Україні співпрацювати з міжнародними фінансовими організаціями: «Нам постійно висувають різні умови для отримання позики, і вони постійно змінюються, тому Україні слід було б відмовитися від співпраці з МВФ», – вважає високопоставлене джерело в «Блоці Петра Порошенка» [7]. Крім необхідності подальшого повернення кредитних фінансів, державному центру доведеться піти на радикальні реформи. Правда, однією пенсійною реформою (передбачено підвищення пенсійного віку, жорсткі відрахування з доходів громадян до пенсійного фонду і більш жорсткі вимоги до виходу на пенсію і отримання, хоча б, мінімальної пенсії) для отримання нових траншів від МВФ не обійтись. Для цього владі доведеться здійснити суттєві кроки, які викликають дискусію як у пересічних громадян, так і в експертному співтоваристві. Зокрема, мова йде про прийняття закону «Про ринок землі», який так чи інакше відкрив би шлях до скасування мораторію на продаж землі.

Значна кількість економістів закликають владу не сподіватися тільки на закордонні позики, а думати, як запустити власну економіку і підтримати національного виробника, адже повернення позик вимагає додаткового капіталу, який нині в Україні витрачається лише на виконання умов отримання наступних траншів.

Але, як показує досвід, припинення співпраці з МФО неодмінно призводить до тривалих перерв у економічних перетвореннях. Повне виконання програми МВФ має бути ключовим завданням для всіх органів влади України. Затримки з наданням траншів неминуче призведуть до скорочення золотовалютних резервів НБУ та знизять упевненість населення та бізнесу в стабільності валютного ринку та ціновій стабільності.

У річному звіті НБУ про фінансову стабільність зазначені ризики припинення співпраці з МВФ, що зумовлено потребою в стабільному зовнішньому фінансуванні. Найголовнішим ризиком для України, внаслідок припинення співпраці з МВФ, стає складність залучення доступного фінансування на зовнішніх ринках. Адже, навіть, якщо Україна зуміла б знайти джерело фінансового ресурсу, відсоткова ставка за користування ним була б занадто високою, що суттєво збільшило б обслуговування боргу й відповідно навантаження на бюджет. Будь-які ініціативи з переорієнтування з офіційного фінансування на приватні ринки капіталу вже в наступному році є передчасними. Адже, в такому разі з'являється значний ризик втрати якоря реформ, яким для України є меморандум про співпрацю з МВФ [8].

Отже, отримання траншів стає позитивним сигналом для іноземних партнерів, що допомагає Україні отримати фінансування від інших міжнародних партнерів. Фактори спокою на валютному ринку та стабільність фінансового сектору в цілому, зумовили підвищення рівня України в рейтингу

Fitch. Агентство оцінює кредитний рейтинг, який для України покращився з позиції «ССС» (надзвичайно спекулятивний рівень з високими ринковими ризиками) до оцінки «В-» (спекулятивний, існують ризики).

Продовження співпраці з міжнародними донорами, передусім МВФ, дозволить фінансувати дефіцит поточного рахунку в найближчій перспективі та поновити доступ на міжнародні ринки приватного капіталу в майбутньому.

Список використаної літератури:

1. Articles of Agreement of the International Monetary Fund [Електронний ресурс] // International Monetary Fund. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/index.htm#art1>
2. Історія співробітництва України та МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobotnictvo/mvf>
3. Нестеренко Ж. К. Співробітництво України з МВФ: стан та перспективи [Електронний ресурс] / Ж. К. Нестеренко, Є. В. Шелемех. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4644>
4. Ясенов Е. 9 вопросов о кредите МВФ [Електронний ресурс] / Евгений Ясенов // Вести Репортер Розлідування. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://reporter.vesti-ukr.com/tolkovo/32415-9-voprosov-o-kredite-mvf.html>
5. Пятый транш от МВФ: Киеву выдвинули шесть условий [Електронний ресурс] // Корреспондент. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://korrespondent.net/business/economics/3835750-piatyi-transh-ot-mvf-kyevu-vydvynuly-shest-uslovyi>
6. Меморандум МВФ [Електронний ресурс]. – 2 березня 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://drive.google.com/file/d/0B1aYUsRC3tGBTmlhUFdYbzBEWFE/view>
7. МВФ выделит Украине третий транш помощи [Електронний ресурс] // Капитал. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.capital.ua/ru/publication/74084-mvf-vydelit-ukraine-tretiy-transh-pomoschi>
8. Річний звіт про фінансову стабільність Національного Банку України станом на грудень 2016 року.

Кузнецова Наталія Володимирівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних фінансів

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК СИНДИКОВАНОГО КРЕДИТУВАННЯ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

В сучасних мовах інтернаціоналізації господарського життя зростаючі потреби суб'єктів господарювання різних країн світу у довгострокових кредитних ресурсах актуалізують питання фінансового забезпечення діяльності компаній усіх секторів економіки. Синдиковане кредитування є надзвичайно важливим елементом міжнародних валютно-кредитних

відносин. І цей факт підтверджують його значні обсяги, що сягнули 4,5 трлн. дол. США.

Для розуміння масштабів ринку світового синдикуваного кредитування (що вимірюється в трильонах дол.США) розглянемо його обсяги за період 2011 – 2016 років. Так, у 2011 році ця цифра сягнула 4 трлн. дол. США, у 2012 році відбувається спад на ринку до 3,4 трлн. дол.США., в 2013 році – збільшення до 4,4 трлн. дол.США. У 2014 році спостерігався історичний пік, найбільший обсяг залучення синдикуваного кредитування – 4,9 трлн. дол. США. Показники 2015-2016 років знижуються до 4,5 та 4,0 трлн.дол.США відповідно [4, 5, 6]. Ці цифри підтверджують популярність синдикуваного кредитування як механізму залучення значних коштів для фінансування великих проектів. Щодо складу позичальників синдикуваних кредитів, то їх можна поділити на три сектори. Найбільші обсяги кредитування припадають на корпоративний сектор – 70% усіх кредитів, за ним йде фінансовий сектор – 16%, суверенний сектор – 2%, а решта 12% припадає на інші сектори. Значний обсяг синдикуваного кредиту спрямовується у корпоративний сектор у зв'язку з процесами злиття і поглинання, які потребують значних фінансових вливань. Своєю чергою, незначні обсяги кредитування суверенного сектора пояснюються тим, що уряди здійснюють значні запозичення лише у скрутні періоди і лише в тому випадку, якщо не вистачає коштів, які виділяють їм міжнародні фінансово-кредитні установи. За галузевою структурою позичальників перше місце належить фінансовому сектору, друге – нафтогазовому, третє – енергетиці, далі йдуть видобуток корисних копалин і продукти харчування [5].

Найбільшими банками-організаторами синдикуваних кредитів є такі банки як Bank of America Merrill Lynch., J. P. Morgan, Citigroup Inc., Mitsubishi UFJ Financial Group, Deutsche Bank AG, Barclays plc, BNP Paribas та інші (табл.1). Частка кожного банку-організатора синдикуваного кредитування в залежності від регіону може значно змінюватися. Так, Barclays plc, JP Morgan, Deutsche Bank AG, HSBC є лідерами в європейському регіоні щодо організації синдикуваного кредиту є. В Азії список банків-лідерів є дещо іншим. Це – Mizuho Financial Group, Sumitomo Mitsui Banking Corp, Mitsubishi Tokyo Financial Group Inc., Citigroup Inc., HSBC. В цілому на 25 найбільших банків-організаторів синдикуваних кредитів у світі припадає 62% усіх кредитів у 2016 р.

Якщо розглянути регіональний розподіл синдикуваного кредитування у світі, можна відзначити, що з 4,5 трлн. дол. США загального обсягу синдикуваного кредитування на Північну та Південну Америки припало 2,6 трлн. дол. США (58% світового обсягу синдикуваних кредитів), з яких 2,3 трлн. дол. США – на Сполучені Штати Америки (52%); на Європу – 1,1 трлн. дол. США (20%); на Азійсько-Тихоокеанський регіон – 554 млрд. дол. США (13%), зокрема частка Японії – 225 млрд. дол. США (6%); на Африку, Близький Схід та Центральну Азію припадає 166 млрд. дол. США (3%) [5].

Таблиця 1

ТОП-15 банків-організаторів синдікованих кредитів у світі, 2016 р.

№	Банк	Обсяг кредитування, млрд. дол. США	Частка ринку, %
1	Bank of America Merrill Lynch	300,5	7,5
2	JP Morgan	273,3	6,9
3	Citi group Inc.	214,5	5,4
4	Mitsubishi UFJ Financial Group	185,8	4,7
5	Mizuho Financial Group	170,7	4,3
6	Wells Fargo & Co	168,2	4,2
7	Barclays	131,3	3,3
8	Deutsche Bank	130,6	3,3
9	Sumitomo Mitsui Finl Grp Inc.	117,4	2,9
10	HSBC Holdings PLC	104,1	2,6
11	BNP Paribas SA	101,6	2,6
12	Goldman Sachs & Co	93,1	2,3
13	Credit Suisse	85,3	2,1
14	RBC Capital Market	84,9	2,1
15	Bank of China Ltd	68,6	1,7

Джерело: [5]

На прикладі показників Північної та Південної Америки розглянемо галузевий розподіл синдікованих кредитів. Так, у 2016 році синдіковане кредитування відбувалося в наступні галузі: паливно-енергетичний комплекс (481,6 млрд. дол. США чи 18% всіх кредитів), фінансовий сектор (361,6 млрд. дол. США чи 14%), промисловість (277 млрд. дол. США чи 11%), охорона здоров'я (238,7 млрд. дол. США чи 9%), високі технології (192,9 млрд. дол. США чи 7%), ресурсна галузь (190,4 млрд. дол. США чи 7%), роздрібна торгівля (180,8 млрд. дол. США чи 7%), постачання товарів та послуг широкого вжитку (166,8 млрд. дол. США чи 6%), сектор нерухомості (150,7 млрд. дол. США чи 6%), виробництво товарів масового споживання (150,3 млрд. дол. США чи 6%), медіа та розваги (126,8 млрд. дол. США чи 5%), телекомунікації (78 млрд. дол. США чи 3%) та державне управління (26 млрд. дол. США чи 1%) [5].

Серед компаній, які у 2016 році залучили найбільші обсяги синдікованих кредитів в регіоні Європа, Близький Схід та Африка, можна виділити наступні: Bayer AG, Syntegna AG, Shire Pl.C, 21st.Centure Fox Inc., Danon SA, Yamal SPG (загалом цими компаніями було залучено синдікованих кредитів на суму 135,6 млрд.дол.США). За виключенням 21st.Centure Fox Inc.(американське походження) всі компанії європейські, але і вона отримала запозичення саме на європейському ринку. Серед вище згадуваних компаній найбільший за обсягом синдікований кредит обсягом в 56,9 млрд.дол.США вдалося залучити німецькій компанії Bayer AG, а остання у даному списку – Yamal SPG (сума

отриманого кредиту 11, 8 млрд.дол.США). Дані компанії представляють такі галузі як охорона здоров'я (Bayer AG та Shire Pl.C), агропромисловий сектор (Syntegna AG), медіа сектор (21st.Centure Fox Inc.), харчова промисловість (Danon SA) та паливно-енергетичний сектор (Yamal SPG).

Процеси синдикуваного кредитування в Україні розпочалися з 2000-го року. До 2004 року обсяги запозичень коливались навколо значення 100 млн. дол. США. 2004 рік ознаменував початок значного збільшення кредитних надходжень в Україну шляхом синдикуваного кредитування (загальна сума надходжень – 450 млн. дол. США). Вже 2007 рік став роком піку для синдикативного кредитування в Україні. Протягом року відбулось укладання 52 угоди на загальну суму 6,9 млрд. дол. США. Переважна кількість позичальників також була представлена банківським сектором – 37 угод були укладені з метою кредитування вітчизняних банків, що склало понад 45% від суми усіх кредитів [6]. Світова фінансова криза 2008-2009 років зумовила спад активності на ринку синдикуваного кредитування України і призвела до скорочення обсягів кредитів до 2,8 млрд. дол. США у 2008 році та до 602 млн. дол. США у 2009 році відповідно. Особливо відчутно дане скорочення відбулось по відношенню до банківської системи.

Період 2010-2016 років можна розглядати як новий етап розвитку синдикуваного кредитування в Україні. Характерно, що обсяги залучених кредитів у цей період не наблизились до максимуму 2007 року, зменшуючись з 1,7 млрд. дол. США у 2010 році до 790 млн. дол. США у 2015 році. Проте відмінною рисою цього етапу була невелика частка комерційних банків у структурі позичальників. Ринок практично повністю перепрофілювався на фінансування реального сектору економіки. У даний період запозичення проводилися переважно підприємствами чорної металургії та харчової промисловості. Таким чином, для України синдикуване кредитування є інноваційним продуктом для банків і корпоративних позичальників. У порівнянні з США і Європою, де воно має тривалу історію розвитку і є одним з основних інструментів боргового фінансування компаній, таке кредитування поки що не отримало достатнього розвитку в Україні. Ринок синдикативного кредитування України представлений вузьким колом позичальників, що переважно представляють експортноорієнтовані галузі економіки, а отже і кількість галузей, залучених у цих процесах є незначною.

Список використаної літератури:

1. A Guide to the European Loan Market / Standards & Poor`s, 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.lcdcomps.com/d/pdf/European_Loan_Primer.pdf
2. A Guide to the US Syndicated Loan Market [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.leveragedloan.com/primer/>
3. Financial Cbonds Information [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.loans.cbonds.com
4. Global syndicated loans review / Thomson Reuters, 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://share.thomsonreuters.com/general/PR/Loan-4Q15-\(E\).pdf](http://share.thomsonreuters.com/general/PR/Loan-4Q15-(E).pdf)

5. Guide to syndicated loans / Loan Market Assosiation, 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.lma.eu.com/uploads/files/Guide_to_Par_Syndicated_Loans.pdf

6. Інформаційне агентство Cbonds [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua.cbonds.info/>

7. Рейтинги організаторів синдицированих кредитів / Cbonds [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://loans.cbonds.info/rankings/>

Токар Володимир Володимирович
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ВИКЛИКІВ НОВОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ

Сучасні виклики технологічного характеру, перш за все роботизація та автоматизація виробничих процесів, тенденції до постійного скорочення робочих місць через зростання інтелектуалізації праці, посилення жорсткості вимог до потенційних працівників спричинили суттєві геополітичні зміни в цілому світі. Наявність сировини, зокрема нафти й газу, на сьогоднішній день не гарантують лідируючих позицій у світовій економіці та політиці. У зв'язку з цим країни-експортери енергоносіїв починають шукати нові стратегії економічної взаємодії зі своїми партнерами та розширення сфери впливу доступними засобами: від гібридних або відкритих війн та захоплення територій сусідніх або віддалених держав до переорієнтації на використання нових технологій та залучення іноземних креативних рішень.

Проте цікава особливість технологій п'ятого та шостого технологічних укладів полягають в тому, що вони не можуть перетворитися на гармонійний елемент соціально-економічної системи без зміни її інституційних засад, наприклад, релігійний або мілітаристський фундаменталізм не спроможні створити стимули для місцевого населення до рабської праці задля реалізації проектів національної величі в умовах, коли інтернет надає можливість порівнювати в режимі реального часу рівень життя населення, його захищеність від свавілля державних чиновників та протидії корупції по різних країнах світу.

Якщо в країнах-аутсайдерах сьогодні сформовано внутрішнє протиріччя між вимогами свободи особи для реалізації творчого потенціалу в рамках нових технологічних укладів та застарілими догмами релігійно-шовіністичного характеру, то в країнах-лідерах спостерігається криза ідентичності іншого характеру. В умовах зменшення кількості робочих місць в результаті поєднання технологічного прогресу та перенесення виробництва у

країни з більш дешевою робочою силою стандартна схема винагороди працюючих та підтримки безробітних уже не працює через зростання кількості освічених людей без перспектив отримання високооплачуваної роботи. Іншим аспектом проблеми є односторонній характер політичної коректності та толерантності, а саме «тепличі умови» створено для меншостей різного характеру – релігійних, сексуальних, етнічних, гендерних тощо – у той же час більшість населення провідних країн не отримують адекватної поваги до їхніх переконань з боку мігрантів з іншими культурними установками. Основними негативними результатами «позитивної дискримінації», що полягала у підтримці різноманітних меншостей у працевлаштуванні навіть за умов наявності більш кваліфікованих претендентів з числа більшості населення, є зменшення продуктивності праці та конкурентоспроможності, а також розширення підтримки популістських та право-радикальних рухів, що було підтверджено перебігом президентських виборів у США та Франції.

Отже, глобальне економічне співробітництво в умовах викликів нового технологічного укладу повинно базуватися на принципах меритократії, свободи совісті та взаємної поваги як всередині окремих країн, так і на рівні інтеграційних утворень і світової спільноти в цілому.

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Абрамов Антон Павлович

*помічник начальника інституту –
начальник фінансово-економічної служби,
Центральний науково-дослідний інститут
Збройних Сил України*

ВПЛИВ ФІНАНСУВАННЯ ЗАХОДІВ БУДІВНИЦТВА ЗБРОЙНИХ СИЛ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ

Зазвичай досліджується співвідношення між військовими витратами та економічним зростанням, а не розвитком, хоча перше є лише необхідна умова для другого. Крім того, військові витрати на заходи будівництва Збройних Сил (ЗС) представляють лише один з аспектів милітаризації суспільства і є показником витрат, а не результатів. Для аналізу будь-яких емпіричних даних та їх практичного застосування при державному регулюванні потрібна теорія. Однак дослідження економічного ефекту військовими витрат ускладнюється тим, що вони, як правило, не розглядаються як особливий вид господарської діяльності.

У літературі, присвяченій емпіричним дослідженням, розглядається вплив військових витрат на заходи будівництва ЗС на економічне зростання за такими основними каналами:

Праця. У міру зростання економіки країни, що розвиваються повинні створювати адекватну за рівнем кваліфікації та освіти робочу силу. Військові витрати можуть мати тут як позитивні, так і негативні наслідки.

Капітал. Військові витрати можуть надавати різноспрямовані впливи як на заощадження, так і на інвестиції. Якщо зростання витрат фінансується за рахунок оподаткування, то їх скорочення сприяє зростанню заощаджень. Однак у країнах при труднощах збільшення державних доходів за рахунок податків військові витрати нерідко фінансуються за рахунок грошової емісії. А це може призвести до інфляції і, отже, до скорочення заощаджень. Прямим результатом часто стає скорочення витрат на освіту та охорону здоров'я.

Зовнішні відносини. Вплив військових витрат на платіжний баланс буде залежати від того, чи виробляє країна зброю і одержує вона пов'язану зі своїм озброєнням зовнішню допомогу. Для більшості країн, що розвиваються імпорту озброєнь накладає величезний тягар на національну економіку та зовнішньоторговельний баланс. Крім того, всі дані вказують на наявність великої заборгованості цих країн, обумовленої закупівлею зброї, і зростання фінансового тягара з її обслуговування. З іншого боку, збільшення військових витрат може дозволити забезпечити безпеку, сприяти іноземним інвестиціям,

встановленню зв'язків з іноземними державами, сприятливих для розвитку торгівлі, розширення інвестицій і допомоги. Це, однак, слід зіставити з можливістю залучення в конфлікти і збитком, що наноситься економіці кабальними іноземними інвестиціями.

Попит. Ясно, що воєнні витрати впливають на сукупний попит. При неповній зайнятості це за рахунок інвестицій веде до збільшення виробництва з ефектами мультиплікації доходів. Але з урахуванням обмеженості пропозиції за параметрами фізичного і людського капіталу ефект зростання витрат у країнах, що розвиваються може бути відносно невеликим. Крім того, спірне положення про те, що воєнні витрати є кращою формою державних витрат з погляду економічного зростання.

Соціополітичні чинники. Ще раз зазначаємо, що воєнні витрати здатні створювати умови для розвитку. Збройні сили можуть надавати забезпечувати контроль, дисципліну праці і стримуючи внутрішні конфлікти, готуючи кваліфіковані кадри для цивільного сектора. Однак технологія військового сектора капіталомістких і настільки далека від решти економіки, що її побічні ефекти («спін-офф») незначні. Вона, як правило, відтягує кваліфікованих працівників з цивільного сектора. До того ж військові режими в більшості випадків є консервативними, корумпованими і неефективними.

Проте існують такі теоретичні підходи: неокласичний, кейнсіанський, інституційний, марксистський.

В рамках *неокласичного підходу* держава розглядається як раціональне дійова особа, що балансує витрати і вигоди безпеки з метою максимального наближення до чітко визначеної національної мети, яка відображається у функції соціального добробуту. Цей підхід можна критикувати за неісторичність, виправдання будь-яких дій, концентрацію уваги на факторі пропозиції тощо Він, тим не менш, відкриває можливість розробки змістовних моделей для аналізу, зокрема дозволяє враховувати воєнні витрати в ендогенних моделях зростання. Представники даного напрямку розглядають воєнні витрати як важливий фактор, що впливає на виробництво і має реальний динамічний ефект.

Кейнсіанці вважають, що держава повинна активно використовувати воєнні витрати як інструмент господарського регулювання, що сприяє зростанню виробництва за рахунок ефекту мультиплікації в умовах неефективного сукупного попиту. Вони виходять з того, що нарощування воєнних витрат може привести до більш повного використання виробничих потужностей, збільшення прибутків і, отже, до зростання інвестицій і економічного зростання.

В рамках *інституціонального напрямку*, який є радикально ліберальним, як правило, робиться наголос на такі наслідки воєнних витрат, як зміна народногосподарської ефективності і формування впливових зацікавлених груп. Останні зазвичай визначаються як воєнно-промисловий комплекс (ВПК) і включають як індивідів, так і фірми і організації, які отримують вигоди від воєнних витрат. ВПК за допомогою тиску на державний апарат сприяє

зростанню останніх навіть тоді, коли немає ніякої загрози, виправдовує ці витрати.

Представники *марксистського підходу* вважають, що воєнні витрати відіграють важливу, але суперечливу роль. У його рамках є кілька напрямків, що розрізняються трактуванням криз, ступеня іманентності воєнних витрат капіталістичному типу розвитку, а також ролі ВПК в класовій боротьбі. Одне з них – концепція недоспоживання – вказує на те, що воєнні витрати ведуть до подолання криз реалізації за рахунок поглинання додаткової продукції без підвищення заробітної плати і, отже, зберігаючи прибутковість. Ніяка інша форма державних витрат не може мати таку роль. В цілому, даний підхід здійснив істотний вплив на дослідження економічного зростання, проте обмежувався, в основному, розвиненими країнами.

Під час аналізу впливу воєнних витрат на господарське зростання слід розглядати: розміщення і мобілізацію ресурсів; організацію виробництва; соціополітичну структуру; зовнішні відносини. Крім того, все більше визнання знаходить той факт, що економічна безпека настільки ж важлива, як і воєнна. Це також вимагає врахування відповідних факторів і розширювального розуміння концепції «розвитку». Всі фактори, їх значимість і напрям впливу (позитивне чи негативне) повинні бути враховані під час оцінювання загального впливу воєнних витрат і їх скорочення на розвиток.

Природно, що найбільш значущі дослідження повинні бути комплексними, охоплювати по можливості найширший спектр економічних, політичних та інших факторів, що впливають на воєнні витрати. Для аналізу даних найчастіше застосовуються кореляційний, факторний і економетричний методи. Так, економетричний аналіз дозволяє сформулювати і перевірити ряд гіпотез. Найбільш успішно він застосовується в рамках неокласичного підходу, що використовує модель держави як раціонального дійової особи, максимізує функцію соціального добробуту за певних ресурсних обмеженнях. Є також ряд досліджень конкретних ситуацій, які менш формалізовані, але тим не менш дають значний обсяг інформації, яка доповнює економетричний аналіз.

Важливою умовою успіху досліджень є врахування специфіки країн, що розвиваються. У багатьох з них воєнні витрати в той чи інший період в основному не залежать від економічного становища і підкоряються швидше внутрішній політиці держави. Загальна економічна ситуація визначає параметри воєнних витрат на тривалому відрізку часу. При цьому необхідно також враховувати стратегічні фактори, безпека і суб'єктивне сприйняття загрози (як зовнішньої, так і внутрішньої).

В якості показника, що відображає фактор доходів, часто використовують ВВП на душу населення. Його більш високе значення зазвичай відповідає високому рівню воєнних витрат, що, правда, не завжди відбивається в збільшенні їх частки у ВВП. Важливим показником є структура державних витрат по відношенню до ВВП. Крім того в різних країнах мали місце неодноразові спроби врахування політичних чинників. Так, на воєнні витрати нерідко мали вплив на характер уряду – його партійний склад. Безумовно,

ситуація в країнах, що розвиваються відрізняється від тієї, що має місце в розвинених, оскільки у перших, як правило, немає виробництва озброєнь. Однак і тут так чи інакше присутній ВПК, зацікавлений у підтримці або збільшенні воєнних витрат. Зазвичай він буває представлений державними службовцями, промисловцями, офіційними особами і робітниками, пов'язаними з імпортом озброєнь.

Зустрічаються різні, нерідко суперечливі погляди щодо взаємозв'язку воєнної економіки та економічного зростання. Для найбільш великих держав спостерігався як інтенсивний економічний ріст при високих воєнних витратах на заходи будівництва ЗС, так і не менш інтенсивний ріст при низьких. Тобто, кожна країна є індивідуальною закритою системою та потребує власного підходу до дослідження зв'язку воєнних витрат на заходи будівництва ЗС та її економічним розвитком і, в свою чергу, їх впливу на зміну економічних показників держави.

Список використаної літератури:

1. Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): наукова монографія [Текст] / С. А. Єрохін. – К.: «Світ Знань», 2002 р. – 528 с.
2. Данн Дж. Вопросы регулирования военных расходов в развивающихся странах [Текст] / Дж. П. Данн // Проблемы теории и практики управления. 1999. – № 3. – С. 40–58.
3. Черняк О. І. Взаємовплив оборонних витрат та економічного розвитку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/vydanna/raporata/issue.php?s=vrp3&issue=2004_3

Боринських Вадим Дмитрович

аспірант кафедри економіки України,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРЕДУМОВИ ПОТЕНЦІЙНОЇ ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Починаючи з 1991 року Україна стала на нелегкий шлях реформації економічної системи держави. Ніхто не сумнівається, що це довготривалий, а також капіталомісткий процес, що потребує постійного контролю і підтримки зі сторони законодавчої гілки влади в Україні. Процес такого роду реформацій в державі вимагає ефективної системи управління і регулювання інвестиційної діяльності [1, с. 1], що є особливо важливим аспектом якщо говорити про іноземні інвестиції. На жаль за ці роки Україні не вдалось сформувати єдиний потужний механізм регулювання процесів інвестування, що призвело до відповідних наслідків. Мова йде про потенційні загрози економічній безпеці України, що стали особливо гострою проблемою останніх років через

політичні і геополітичні фактори. Ще одним вагомим фактором є неможливість України пристосовуватись до неспинного розвитку технічного прогресу і вдосконалення технічної бази державних фінансових органів. Цей негативний фактор є прямим наслідком попереднього – нестабільної економічної ситуації в середині держави, що поглинає все більше і більше державних ресурсів.

Це в свою чергу дає змогу зловмисникам вчиняти протиправні дії проти України і її економічного середовища. Так наприклад шостого грудня дві тисячі сімнадцятого року невідомими особами була проведена, як зазначає Мінфін «скоординована хакерська атака». Результатом цих дій стала повна бездіяльність Міністерства фінансів протягом цілого дня, а також 760 мільонів гривень збитків, що останнє було змушене відшкодувати громадянам. Цей приклад надзвичайно чітко дає зрозуміти невідповідність Української системи до можливих терористичних атак направлених на нашу економіку [3].

Проте прямі, відкриті атаки не є єдиною загрозою сучасної економіки України. Доволі часто економічні атаки є ціле напрямленим і довготривалим процесом. Так у грудні-лютому цього року Українська хімічна промисловість зіткнулась з ще одною потенційною загрозою, що раптово переросла в реальну. Демпінг дешевих мінеральних добрив з Росії майже знищив українського виробника. Причиною цьому стала неспроможність вітчизняного виробника конкурувати з дешевшим імпортом продуктом. Неможливо сказати точно, чи це було спланованою атакою, чи ні, проте не слід забувати, що Україна могла вжити попереджувальні заходи, аби уникнути катастрофи задовго до цієї події. Проте, на жаль, антидемпінгове мито було введено лише після значних втрат, і навіть цей захід з часом усунули, що призвело до припинення виробництва такими підприємствами, як Рівнеазот, Дніпроазот, черкаський «Азот» та Одеський припортовий завод [2].

З наведеної вище інформації можна зробити висновок, що зараз Україна як ніколи вразлива до економічних атак. Підґрунтя для такої ситуації формувались не один рік, і без аналізу усіх факторів економіки, без дослідження потенційних і реальних загроз економіці, також без розроблення комплексного методу запобігання можливих економічних атак про економічну безпеку України не варто й говорити найближчі 10 років.

Список використаної літератури:

1. Качур Р. П. Державне регулювання інвестиційної діяльності в трансформаційній економіці України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Качур Роман Павлович – Львів, 2015. – 20 с.
2. Казанський Д. Хімічна атака. Російський демпінг наступає [Електронний ресурс] / Денис Казанський // Тиждень. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://tyzhden.ua/Economics/188856>
3. Непряхіна Н. Мінфін під атакою: як Україна пережила фінансову кризу, а цього майже ніхто не помітив [Електронний ресурс] / Н. Непряхіна, В. Калниш //

Буковський Олександр Олександрович

аспірант,

*Інститут бізнесу, економіки і інформаційних технологій
Одеського національного політехнічного університету*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УМОВ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНИЙ РІВЕНЬ

Пріоритети стратегічного розвитку України [1, 2] визначили в якості стратегічної мети розвитку української економіки досягнення рівня економічного і соціального розвитку, що відповідає статусу України як європейської економічно розвиненої держави, займає передові позиції в глобальній економічній конкуренції та надійно забезпечує національну безпеку. Це обумовлює необхідність структурної диверсифікації економіки на основі інноваційного технологічного розвитку, зокрема за рахунок високотехнологічної галузі авіабудування. Дані пріоритети розвитку визначають зростання ролі галузі авіабудування в забезпеченні сталого розвитку України, національних інтересів та суверенітету у відповідності з прийнятими стратегічними пріоритетами у сфері розвитку високотехнологічних галузей економіки.

Державні інтереси України у сфері авіаційної діяльності передбачають: збереження за Україною статусу авіабудівної держави; оновлення парку повітряних суден цивільної авіації та розвиток мережі повітряних сполучень для забезпечення транспортної доступності всій території України; підтримка науково-дослідного, технічного, виробничо-технологічного та кадрового потенціалів на рівні, що забезпечує ефективну авіаційну діяльність в Україні; підтримання якості вітчизняної авіаційної техніки на рівні, який забезпечує її конкурентоспроможність на світовому ринку; розвиток міжнародного співробітництва та розширення присутності вітчизняних авіаційних організацій на внутрішньому і зовнішньому ринках авіаційної техніки та авіаційних послуг.

Досягнення зазначених цілей передбачає вирішення наступних пріоритетних цілей: 1. створення корпорацій світового рівня в ключових сегментах авіабудування; 2. створення науково-технічного заділу, забезпечення стійкої позиції в авіаційних технологіях; 3. удосконалення нормативно-правової бази авіаційної промисловості; 4. розвиток людського капіталу в галузі авіабудування; 5. просування продукції компаній вітчизняної авіаційної промисловості на внутрішніх і зовнішніх ринках, локалізація

сучасних виробництв провідних іноземних компаній галузі та імпортозаміщення.

Рішення зазначених завдань забезпечується виконанням заходів, що відповідають наступним основним принципам: послідовність і поетапність розвитку галузі; концентрація ресурсів; диференційований підхід до фінальних інтеграторам і виробникам авіаційних компонентів, розвиток малого та середнього бізнесу, розвиток інноваційних територіальних кластерів, зниження рівня монополізації постачальників при збереженні переважного права російських комплектувальників; управління життєвим циклом вироблених виробів і розвиток мережі післяпродажного обслуговування; інтеграція у світовий ринок і участь у міжнародній кооперації; формування колекцій та диверсифікація на суміжні неавіаційні ринки; відповідність заходів державної підтримки вимогам СОТ.

В цілях найбільш ефективного використання обмежених інтелектуальних, виробничих і фінансових ресурсів традиційно використовується принцип поетапності реалізації проектів. Кожен наступний великий проект, що передбачає вихід у суміжні сегменти і розширення продуктової лінійки, буде реалізовуватися на базі сформованих компетенцій і репутації. Крім потенційного розширення присутності на ринку, нові продукти повинні підсилювати існуючу пропозицію за рахунок високого ступеня уніфікації з існуючими продуктами, що скорочує витрати на їх створення та освоєння у виробництві, а також в експлуатації. Крім того, нові продукти повинні бути забезпечені ресурсами в достатній мірі: їх реалізація не повинна послаблювати або закривати поточні програми. Управління галузями фінальних інтеграторів ПС (літакобудування, вертолітобудування) і виробників авіаційних компонентів (двигуни, авіоніка, агрегати), буде здійснюватися диференційовано з урахуванням їх специфіки, так як ці галузі вимагають різних компетенцій і методів підтримки, і стійкість їх розвитку може бути забезпечена лише за умови самодостатності кожної з них.

Корпораціям необхідно зосередиться на управлінні повним життєвим циклом пріоритетних проектів, забезпечуючи і підтримуючи не тільки розробку і сертифікацію, але і запуск в серійне виробництво, просування, стимулювання продажів, післяпродажне обслуговування, модернізацію та утилізацію своєї продукції. Управління життєвим циклом проектів підвищить ринкову привабливість продукції українських компаній галузі авіабудування. Крім того, сформовані в ході реалізації програм з управління життєвим циклом поточних проектів позитивна репутація і впізнаваний бренд створюють фундамент для успішної реалізації наступних проектів. Максимальна інтеграція вітчизняної авіаційної промисловості на світовий ринок, як в області продажів, так і в сфері виробничої кооперації, забезпечить досягнення необхідних масштабів виробництва, формування компетенцій, гнучкість і стійкість до ризиків.

Масштаб виробництва також буде досягатися за рахунок орієнтації вітчизняних виробників на створення сімейств ПС в частині фінальних інтеграторів (літакобудування) і диверсифікації на суміжні неавіаційні ринки в

частині виробників компонентів (двигунобудування, агрегатобудування, авіаприладобудування). Розроблені нами рішення повинні при цьому також відповідати вимогам СОТ, внаслідок чого структура фінансування галузі з боку держави зміниться [3, 4]. Поступово необхідно виконати перехід від бюджетного фінансування ДКР з конкретних проектів в бік створення сприятливих умов для компаній галузі в цілому за рахунок: бюджетного фінансування досліджень і розробок (аж до 6 рівня технологічної готовності); фінансування ДКР на принципах зворотного фінансування; підтримки продажів.

Вирішення визначених вище головних цілей розвитку авіабудівної сфери України дозволить забезпечити досягнення слідуєчих глобальних для економіки України прогнозних результатів:

1. У ключових сегментах авіабудування буде забезпечено функціонування конкурентоспроможних корпорацій, концернів, холдингів, налагодження нових виробництв, в тому числі і повітряних суден малої авіації. Також буде забезпечено оптимізацію продуктових портфелів компаній і підтримання їх стійкої прибутковості.

2. В результаті проведення цілеспрямованих пошукових і прикладних НДР буде забезпечено створення науково-технічного заділу, який дозволить компаніям створювати конкурентоздатні галузі повітряні суда і комплектуючі.

3. Буде забезпечено істотне поліпшення системи законодавства у сфері авіабудування, в тому числі в області захисту інтелектуальної власності. Будуть приведені у відповідність з вимогами СОТ внутрішні правові норми України, що стосуються авіабудування, для нормативних документів, чинних в галузі, буде забезпечуватися їх регулярна перевірка на відповідність поточним умовам і міжнародного досвіду. Також буде впроваджена комп'ютеризована система міжнародних авіаційних стандартів, а Україні буде забезпечена активна участь у розробці міжнародних авіаційних стандартів та нормативних актів у відповідності до цих стандартів.

4. Авіабудівна галузь буде забезпечена висококваліфікованими фахівцями, буде забезпечено зростання кількості студентів у ВНЗ, які навчаються за цільовим спеціальностями і отримують підвищену стипендію, на роботу в найбільші українські авіабудівні підприємства будуть залучені іноземні фахівці з досвідом управління глобальними компаніями, ключові працівники галузі пройдуть навчання і стажування за кордоном, працівники галузі отримають можливість скористатися умовами пільгової іпотеки для забезпечення упорядкованим житлом через субсидії на придбання житла із залученням іпотечних кредитів. Рішення задачі щодо розвитку людського капіталу в галузі авіабудування передбачається реалізовувати у т. ч. спільно з Національним авіаційним університетом,

5. Буде забезпечено створення стратегічних альянсів з однією або кількома авіаційними державами та великими міжнародними авіабудівними компаніями, в рамках яких успішно Україна отримає можливість розробляти і реалізувати на світовому ринку ПС, авіаційні двигуни та компоненти, а також створити мережі їх післяпродажного обслуговування. Будуть забезпечені

ефективні умови локалізації в Україні сучасних виробництв провідних іноземних компаній галузі, а також буде забезпечена можливість встановлення частки комплектуючих вітчизняного виробництва на нових повітряних судах іноземного виробництва. Авіабудівні компанії України отримують ефективну можливість створення мереж післяпродажного та сервісного обслуговування по всьому світу.

Список використаної літератури:

1. «Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 р.» / Распоряжение КМУ от 27.12.2008 г. № 1656-р. «Офіційний вісник України».– 2009.– №1.– С. 77.– Ст. 19.
2. Рішення РНБО України «Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості на період до 2010 р. та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування». – К., 30.05.2008 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Борисенко П.А. Закономірності розвитку наукоємних галузей промисловості / П.А. Борисенко // Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 4. – С. 12–17.
4. Борисенко П.А. Розвиток авіаційної промисловості України в умовах сучасного наукоємного виробництва // дис. к.е.н., за спец 08.00.03 – економіка та управління національним господарством, КПУ, Запоріжжя – 2009.

Канцір Ірина Анатоліївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та менеджменту,

ВСП «Інститут інноваційної освіти

Київського національного університету будівництва і архітектури»

СИСТЕМНІ РИЗИКИ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА

Фінансова криза й нестабільне фінансово-політичне становище держави спричинили реформування фінансової архітектури та, як наслідок зниження рівня економічного зростання.

Вагомим чинником у забезпеченні фінансової стабільності виступає процедура діагностики та попередження системних ризиків фінансової системи.

У зарубіжних та вітчизняних наукових й фінансових колах дотепер існує полеміка, та немає одностайного погляду щодо визначення системного ризику, як економічної категорії (табл. 1).

Узагальнюючи вищезазначені визначення, можемо дійти висновку, що системний ризик – це ймовірність невиконання фінансових зобов'язань учасниками фінансового сектору внаслідок екзогенних та ендогенних шоків явищ.

Інтерпретація дефініції «системний ризик»

Джерело	Характеристика категорії
Group of Ten [1]	Системний ризик – це ризик того, що якась подія викличе втрату економічної вартості активів або довіри до них, унаслідок чого невизначеність у фінансовій системі збільшиться до рівня, при якому цілком можливо буде значний несприятливий вплив на реальний сектор економіки
Банк міжнародних розрахунків (БМР) [2]	Системний ризик – це ризик, що виникає внаслідок нездатності одного або декількох фінансових інститутів виконувати своєчасно і в повному обсязі свої зобов'язання перед контрагентами, що стає причиною банкрутства (неплатоспроможності) інших учасників грошово-фінансових відносин.
Міжнародний валютний фонд (МВФ) [3]	Системний ризик – це ризик, що пов'язаний з порушенням функціонування фінансової системи і може істотно негативно впливати на реальну економіку.
Європейський центральний банк (ЄЦБ) [4]	Системний ризик – це ризик настання і поширення істотної системної події, яка негативно впливає на велику кількість системоутворюючих фінансових посередників або ринків.
ФРС США (Закон Додда-Франка) [5]	Системний ризик – це серйозні несприятливі наслідки для фінансової стабільності.
Міністерство фінансів Великобританії [6]	Системний ризик – це ризик дестабілізації фінансового сектора, викликаний особливостями будови фінансових ринків або розподілу ризиків у фінансовому секторі, а також нестійким рівнем зростання кредитного плеча, боргу або кредиту.
Національний банк України (НБУ) [7]	Системний ризик – це неспроможність одного з учасників платіжної системи виконати свої зобов'язання або порушення функціонування самої системи, що призводить до нездатності інших учасників платіжної системи або фінансових інститутів виконати свої зобов'язання належним чином.
Науменкова С. В., Міщенко В. І. [8, с. 194]	Системний ризик – це ризик, що об'єктивно впливає із наявності системного взаємозв'язку та накопичення диспропорцій у діяльності окремих секторів чи фінансових інститутів на основі реалізації механізмів трансмісії ризиків і потенційного взаємного зараження унаслідок недостатньої керованості фінансовими процесами в окремих фінансових інститутах або у фінансовій системі в цілому
Чемерис В., Заруба Ю. [9, с. 45]	Системний ризик у діяльності фінансового сектору – це арифметична сума індивідуальних ризиків, та ризик, сформований взаємозв'язками між елементами системи фінансових посередників.
Барановський О. І. [10, с. 3]	Системний ризик – це ймовірність настання системних подій несприятливого характеру, викликаних екзогенними чи ендогенними шоками, які спричиняють нестабільність фінансового ринку та можуть призвести до неплатоспроможності значної кількості взаємозалежних фінансових посередників.
Рисін В. В. [11]	Системний ризик – це ризик, який викликає надзвичайні порушення, повний крах фінансової системи через високу взаємопов'язаність сучасних ринків.

Джерело: авторська розробка з використанням [12, с. 133]

Джерелом системного ризику є характеристики, властивості фінансового сектору як системи, що можуть негативно вплинути на його функціональність

та стійкість, ускладнити або унеможливити реалізацію основних цілей при зміні ситуації. У цьому випадку їх роль виконують системні дисбаланси в діяльності національного фінансового сектору (інституційні, структурні, фінансові тощо), що є результатом конструктивних особливостей національної системи фінансового посередництва.

Системний ризик – це ризик дестабілізації фінансової системи, з негативним наслідком для національної економіки. Об'єктом системного ризику виступає фінансова система держави, а предметом – неможливість фінансового сектора ефективно виконувати власні функції.

Проф. С. В. Науменкова та В. І. Міщенко [8, с. 192-193] акцентують увагу на двох основних підходах до оцінки та управління системними ризиками банків та інших фінансових установ:

– бюджетування ризиків, згідно з яким додаткові вимоги до капіталу встановлюються пропорційно внеску фінансової установи у створення системних ризиків;

– рейтингування, згідно з яким, органи регулювання присвоюють кожній фінансовій установі рейтинг системного ризику на основі оцінки їх системного значення, і, на основі даного рейтингу, визначають додаткові вимоги до капіталу.

Системні ризики – це правило без винятків. Тому з метою їх упередження необхідно акцентувати увагу на низці превентивних заходів, одним із найвагоміших виступає імплементація механізму управління фінансовою стійкістю банківських установ, яка має на меті надання комплексної оцінки діяльності депозитної корпорації, координацію політики фінансового менеджменту в контексті забезпечення фінансової стійкості не лише окремої депозитної корпорації, а усієї банківської системи держави.

Список використаної літератури:

1. Group of Ten «Report on consolidation in the financial sector», January 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/g10/2001/01/eng/pdf/file1.pdf>

2. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/>

3. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/>

4. Офіційний сайт Європейського центрального банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>.

5. Офіційний сайт ФРС США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/>

6. Офіційний сайт Міністерства фінансів Великобританії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-treasury>

7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/

8. 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. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. – 2014. – Вип. 1 (105). – С. 186-196.

9. Чемерис В. О. Системний ризик у діяльності фінансового сектору: передумови, джерела та фактори / В. О. Чемерис, Ю. В. Заруба // Вісник НБУ. – 2012. – № 9. – С. 42-45.

10. Барановський О. І. Стійкість банківської системи / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 75-81.

11. Рисін В. В. Системний ризик банківського сектору: сутність, форми та чинники / В. В. Рисін // Ефективна економіка. – 2010. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=184>.

12. Сушко Н. М. Сутність та чинники формування системних ризиків банківської діяльності / Н. М. Сушко, Л. Г. Бригінська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2016. – Випуск 16 (Частина 4). – С. 132-136.

Котикова Олена Іванівна

*доктор економічних наук, професор,
завідувача кафедру економіки підприємств;*

Бабич Микола Миколайович

*кандидат економічних наук, доцент,
здобувач кафедри економіки підприємств,
Миколаївський національний аграрний університет*

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

У сучасній науковій літературі до визначення поняття продовольчої безпеки і досі не існує єдиного підходу.

Концепції, що відображають зміст продовольчої безпеки як стану системи, додержуються такі вчені як Лушпаєв С. (стан суспільних відносин), Шкаберін В. та Вараксина О. (стан економіки), Кочетков О., Прунцева Г. та Варченко О. (стан продовольчого ринку) (табл. 1).

В даній концепції визначальна роль у забезпеченні продовольчої безпеки відводиться стану відповідної системи: суспільних відносин, економіки або продовольчого ринку.

Значною є когорта науковців, які відображають сутність продовольчої безпеки як механізм її забезпечення (табл. 2).

При цьому Шебаніна О. та Бабенко А. в якості визначальної ознаки поняття виділяють самозабезпечення; Хорунжий М., Добросоцький В., Шлемко В., Бінько І., Мельник Л., Немченко В., Гойчук О. та Кваша С. – державне гарантування; Борисенко Є. – реалізацію аграрного потенціалу; Вдовенко Н. та Банах О. – сталий розвиток.

Сутність продовольчої безпеки за ознакою стану системи

Автор, організація	Визначальна ознака поняття	Розуміння сутності
Лушпаєв С.	Стан суспільних відносин	продовольча безпека представляє собою стан розвитку суспільних відносин, за якого сукупність правових, соціально-політичних, економічних, науково-технічних, організаційних, інформаційних та інших заходів, спрямованих на забезпечення фізичної та економічної доступності до продуктів харчування, запобігання та подолання надзвичайних продовольчих ситуацій
Шкаберін В.	Стан економіки	стан економіки, забезпечений відповідними ресурсами, потенціалом і гарантіями, при якому, незалежно від внутрішніх і зовнішніх загроз, зберігається необмежена у часі здатність держави забезпечувати економічну та фізичну доступність до продуктів харчування в обсягах, якості й асортименті, достатніх для розширеного відтворення кожної особи у звичних умовах і мінімально необхідних для підтримки здоров'я та працездатності в надзвичайних продовольчих ситуаціях
Вараксіна О.		стан економіки держави, при якому на основі сталого функціонування аграрного сектора забезпечуються фізична та економічна доступність продуктів харчування, достатність і збалансованість харчування для всіх верств населення в необхідному обсязі, асортименті та якості на рівні раціональних норм, що забезпечує найвищий рівень фізичного та психічного здоров'я і соціальний розвиток
Кочетков О.	Стан продовольчого ринку	стан продовольчого ринку країни або групи країн, а також світового ринку, при якому забезпечується гарантований доступ всіх жителів планети, країни, регіону до продовольства у будь-який час і обсягах, необхідних для забезпечення активного й здорового способу життя
Прунцева Г.		сукупність державних інструментів регулювання стану продовольчого ринку при якому досягається фізична та економічна доступність населення до продовольства в кількості, необхідній для активного здорового життя
Варченко О.		характеристики стану продовольчого ринку країни або групи країн, а також світового ринку

Джерело: розроблено автором

Концепції, що відображає зміст продовольчої безпеки як рівня доступу до продовольства, додержуються такі вчені як Щекович О. (фізичний доступ), Дем'яненко С. та Свідерська І. (фізичний та економічний доступ), Барраклотом С., Ютінг П. та Новіков Є. (фізичний, економічний та соціальний доступ до екологічно безпечної продукції) (табл. 3).

Сутність продовольчої безпеки за ознакою механізму забезпечення

Автор, організація	Визначальна ознака поняття	Розуміння сутності
Шебаніна О.	Самозабезпечення	наявність на продовольчому ринку країни такої кількості продуктів харчування, якої достатньо для підтримання здорового способу життя населення; доступність цих продуктів абсолютно для всіх верств населення
Бабенко А.		забезпечення продовольчої безпеки внутрішніми, національними силами для забезпечення громадян продуктами харчування на медично обґрунтованому рівні
Хорунжий М.	Державне гарантування	спроможність держави за будь-яких обставин гарантувати і забезпечувати потреби населення в продовольстві на рівні науково-обґрунтованого споживання та відповідно до його попиту
Добросоцький В.		здатність держави забезпечити населення належним рівнем споживання продовольчих товарів, застосовуючи, разом з агроекономічним потенціалом всі наявні в державі виробничі, фінансові ресурси, політичні можливості та інші фактори
Шлемко В. та Бінько І.		рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-політичну стабільність у суспільстві, виживання і розвиток нації, особи, сім'ї, стійкий розвиток держави
Мельник Л.		стабільне, достатнє та гарантоване забезпечення населення продуктами харчування, необхідними для здорового життя людей
Немченко В.		здатність задовольняти потреби населення в продовольстві в умовах обмежених фінансових, екологічних можливостей держави згідно з науково-обґрунтованими нормами, індивідуальних особливостей людини та її платоспроможності та рівня цін
Гойчук О.		здатність держави задовольняти потреби населення країни у продуктах харчування, їх достатньої кількості та якості з метою забезпечення здоров'я людей
Кваша С.		представляє здатність держави підтримувати конкурентний аграрний рівень на світових продовольчих ринках, що дозволяє забезпечити населення держави достатньою кількістю продуктів харчування, які відповідають міжнародним стандартам
Борисенко Є.	Реалізація аграрного потенціалу	забезпечення власною сільськогосподарською і продовольчою продукцією з використанням стратегії аграрного протекціонізму
Вдовенко Н.	Сталий розвиток	принципи сталого розвитку (людина + екологія + економіка) та інвестиційно-інноваційна модель
Банах О.		здатність забезпечити максимальну кількість людей достатнім раціоном харчування в будь-який момент часу, не підриваючи продовольче забезпечення людей у майбутньому

Джерело: розроблено автором

Об'єднує два останні підходи той факт, що визначальним у змісті продовольчої безпеки є розуміння сутності категорії як процесу, а не як стану системи.

Таблиця 3

Сутність продовольчої безпеки за ознакою рівня доступу

Автор, організація	Визначальна ознака поняття	Розуміння сутності
Щекович О.	Фізичний доступ	забезпечення гарантованого доступу населення до продовольства в кількості, необхідному для активного здорового життя
Всесвітній банк		доступ усіх людей в усі часи до достатньої кількості їжі для активного та здорового життя
Дем'яненко С. та Свідерська І.	Фізичний та економічний доступ	гарантуванні для всіх громадян постійної фізичної та економічної доступності безпечних продуктів харчування відповідно до індивідуальних преференцій споживачів із метою підтримання їх активної та здорової життєдіяльності
Агентство США з міжнародного розвитку		всі люди в будь-який час мають доступ до достатньої кількості продовольства для задоволення своїх потреб для продуктивного та здорового життя
Федерації американських товариств з експериментальної біології	Фізичний, економічний та соціальний доступ	доступ усіх людей у будь-який час до достатньої кількості їжі для активного, здорового способу життя і включає в себе як мінімум: доступність повноцінних і безпечних продуктів харчування; забезпечення можливості придбати їжу, не вдаючись до надзвичайної продовольчої допомоги
ФАО	Фізичний, економічний та соціальний доступ до екологічно безпечної продукції	всі люди в будь-який час мають фізичний, соціальний і економічний доступ до достатньої кількості безпечних і живильних харчових продуктів, які відповідають потребам і перевагам активного і здорового способу життя
Громадська організація з питань здоров'я «Онтаріо»		забезпечення безпечного доступу до достатньої кількості безпечної, поживної (відповідно до культури) їжі для всіх, виробленої в екологічно чистих умовах та за умов забезпечення людської гідності
Громадська організація з питань здоров'я Британської Колумбії		всі громадяни мають право отримати безпечний, особисто прийнятний, поживний склад продуктів харчування за рахунок створення стійкої продовольчої системи, яка максимізує здоровий спосіб життя та рівний доступ для всіх до продуктів харчування
Барраклотом С. та Ютінг П.		гарантування поставок і розподілу продовольства для всіх соціальних груп і окремих осіб; достатній рівень якості продовольства для задоволення потреб у харчуванні, а також платоспроможний попит, який вищий за мінімально необхідний для фінансової можливості придбання продуктів харчування
Новіков Є.		достатня кількість та доступність продовольства, необхідна кількість і якість продуктів харчування, стабільність поставок продовольства.

Джерело: розроблено автором

Четвертий концептуальний підхід об'єднує групу науковців, які визначальною ознакою сутності поняття виділяють ієрархічний рівень на якому досягається продовольча безпека (табл. 4).

Таблиця 4

Сутність продовольчої безпеки за ознакою ієрархічного рівня

Автор, організація	Визначальна ознака поняття	Розуміння сутності
Шандбахер В.	Глобальний, національний, регіональний, рівні домогосподарств та індивідууму	глобальна продовольча проблема настільки багатогранна й багатоаспектна, що фактично вона є комплексом проблем, які пов'язані між собою і взаємно впливають одна на одну
Мастерс Л.		забезпечення глобальної продовольчої безпеки є комплексною проблемою, що містить у собі виробництво продовольства у світовому масштабі, потреби й попит на продовольство, експорт/імпорт продовольства, а також міжнародне регулювання й довгострокову стратегію
Белінгер Н. та Мабсс-Зено К.		глобальна продовольча безпека вимагає, щоб кількість їжі була достатньою, щоб нагодувати всіх людей у світі; національна – їжа для споживання в країні відповідає рівням біологічних потреб протягом року; місцева – здатність кожної людини придбати продукти харчування
Бодіан О.		здатність подолання дефіциту продовольства, щоб задовольнити цільові рівні споживання протягом року
Забарна Ю.		глобальна продовольча безпека – це стан життєдіяльності населення усіх країн, в якому кожному гарантуються політичні та соціально-економічні права на забезпечення якісними продуктами харчування та питною водою, фізична можливість їх отримання в достатній кількості

Джерело: розроблено автором

Отже, за результатами дослідження виділено чотири концептуальні підходи до тлумачення поняття «продовольча безпека»: як стану системи, як рівня доступу, як механізму забезпечення та за поділом на рівні ієрархії. Встановлено, що більшість авторів виділяє схожі елементи у сутності досліджуваної категорії, а саме: продовольча безпека держави повинна бути орієнтована на забезпечення за рахунок власних агроекономічних потужностей, не вдаючись до імпорту продовольства з інших країн; виділення з дефініції «продовольча безпека» критерію якості продуктів харчування дає гарантію повноцінності, поживності та наявності продуктів харчування у достатній кількості на рівні обґрунтованих медичних норм. Разом з тим, встановлено кардинальні відмінності у розумінні сутності поняття, зокрема: визначення продовольчої безпеки як стану системи або як процесу; різнополярні погляди стосовно засобів досягнення продовольчої безпеки; не всі науковці поділяють думку про доцільність врахування рівнів продовольчої безпеки та ін.

Лаврук Віталій Валерійович

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
банківської справи і страхування економічного факультету,
Подільський державний аграрно-технічний університет*

МОДЕРНІЗАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА

Однією з важливих характеристик спроможності підприємств до здійснення модернізаційної діяльності у тваринництві є наявність їхнього інноваційного потенціалу. Однак зменшення його розмірів за останні роки слід пов'язувати з недоліками (зниження обсягів фінансування, нерозвиненість інфраструктури, неефективна система маркетингу і збуту, трансформаційні процеси організаційної структури підприємств, відсутність прагнення і низька мотивація керівників здійснювати стратегічну інноваційну діяльність) у системі регулювання інноваційної сфери [1, с. 264].

Слід відмітити, що інноваційний і модернізаційний потенціали взаємопов'язані між собою, оскільки характеризують сукупність потенційних ресурсів і комплексні показники певного напрямку діяльності, які відображають кінцеві результати розвитку тваринництва і ефективність виробництва тваринницької продукції (рис. 1). Однак, практично усі види ресурсів, які повинні сприяти стратегічному розвитку галузі, потребують повного контролю щодо їхнього раціонального використання, особливо біологічні (забезпечують галузь якісним породним складом і високопродуктивним поголів'ям тварин), техніко-технологічні (сприяють оснащенню і переорієнтації виробництва, підвищенню рівня якості продукції і сировини), трудові (дають можливість приймати обґрунтовані рішення щодо підвищення обсягу знань і підвищення професійно-кваліфікаційного рівня з метою впровадження нових більш ефективних технологій при виробництві інноваційної продукції) і ін.

Вважаємо, що у заходах державного регулювання процесу модернізації і розвитку тваринництва особливе місце повинні посідати фінансово-економічні методи регулювання (фінансово-кредитне забезпечення, ціноутворення, зовнішньоекономічна діяльність), які мають відповідні інструменти (пільгові кредити, державні дотації, податкові і компенсаційні пільги), стимулюючий характер впливу, створення державою сприятливого економічного середовища, дієві способи мотивації і регулювання трудової та виробничо-господарської діяльності.

Ураховуючи те, що фінансування поточних і капітальних витрат у тваринництві потребує позикового капіталу, то важливим є процес державного регулювання залучення (через систему кредитування, особливо пільгового) інвестицій у галузь тваринництва з метою відновлення і удосконалення структури (якісного і кількісного складу) та техніко-технологічного оновлення фермських машин і обладнання відповідно до встановлених технологічних нормативів. Поряд з цим державної підтримки потребують і галузі, що випускають засоби виробництва для підприємств АПК [2, с. 42].

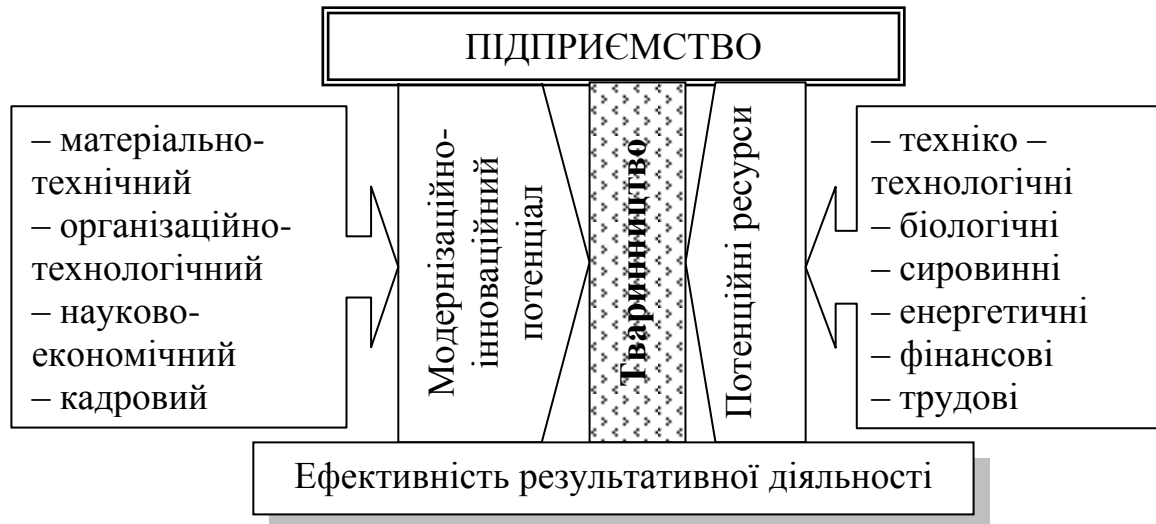


Рис. 1. Основні складові модернізаційно-інноваційного потенціалу і потенційних ресурсів тваринництва (авторська розробка)

Тут виникає потреба наголосити, що при проведенні контролю грошово-кредитних відносин важливо методично забезпечити цей процес шляхом складання реєстрів першочергової потреби підприємств (ураховуючи рівень їхньої прибутковості) у кредитних ресурсах, можливість їхнього повернення, оцінки виникнення загроз і ризиків у сфері кредитування, розробки заходів покращення непередбачуваних ситуацій у сфері кредитування. Особливу увагу слід надавати малим і менш фінансово стійким підприємствам, які обмежені у доступі до кредитних ресурсів, а тому потребують застосування більш прийнятних форм надання їм кредитів.

Одним із значимих джерел формування фінансових ресурсів для здійснення модернізації і розвитку тваринництва є кредити банків. Для покращення стану кредитування необхідно:

- забезпечити функціонування спеціалізованої фінансово-кредитної системи, яка б обслуговувала тільки тваринницькі підприємства;
- створити умови для розвитку механізму іпотечного кредитування, зокрема рефінансування вторинного ринку іпотечних кредитів;
- залучати до співпраці інвесторів, які розпоряджаються великими обсягами довгострокових фінансових активів;
- орієнтувати функціонуючі фінансово-кредитні інститути на обслуговування пріоритетних галузей тваринництва;
- забезпечити здешевлення вартості та зниження дефіциту кредитних ресурсів;
- відновити розробку державних програм пільгового кредитування та субсидування процентних ставок;
- надати тваринникам можливість доступу до інструментів мікрофінансування та отримання мікrokредитів;

- сприяти організації і розвитку системи кредитної кооперації у сільській місцевості.

При проведенні державного регулювання кредитно-грошових відносин на тваринницьких підприємствах доцільно створювати регіональні комп'ютеризовані інформаційно-моніторингові центри при обласних державних адміністраціях, які зможуть проводити перевірку фінансових можливостей потенційних позичальників грошових коштів, давати їм незалежну оцінку і здійснювати контроль розподілу та використанню бюджетних і кредитних ресурсів. Такого роду центри зможуть надавати кваліфіковану інформаційно-консультаційну допомогу у частині організації і ведення бізнесової діяльності у тваринництві, уміння позиціонувати на ринку тваринницької продукції, урахування потреби забезпечення державною підтримкою, отримання кредитних ресурсів і ін. Особливе місце у державному регулюванні галузі тваринництва слід відвести ціновому регулюванню, де відповідно до Закону України "Про ціни і ціноутворення" [3], держава установлює (блокує) фіксовані або граничні рівні цін, декларує їхні зміни, вводить граничні розміри торговельно-збутових націнок, надає дотації виробникам продукції, забезпечує на визначені ціни укладання договорів між державою і підприємствами.

Виникає потреба акцентувати увагу на податковій політиці, яка посідає одне із важливих місць у системі фінансового забезпечення інноваційного розвитку тваринництва. Відповідно вона повинна базуватися на принципах узгодженості і взаємозалежності різних систем (економічно-організаційна, виробнича, фінансова, інноваційна, інформаційна і ін.) та активізації їхнього функціонування; широкого застосування податкових пільг, контролю за цільовим використанням коштів, відновлення пільгового кредитування інноваційних проектів; стимулювання інноваційної діяльності, пов'язаної з модернізацією виробничих процесів у тваринництві.

Виправданим серед науковців і практиків (в окремих випадках викликає дискусії) є пільговий режим оподаткування, що складає половину сукупної державної підтримки, а розміри пільг з ПДВ практично повністю вичерпують обсяг «жовтої скриньки». Здебільшого стверджується, що скасування пільгового режиму оподаткування суттєво знизить підтримку аграріїв, погіршить фінансові результати їхньої діяльності та призведе до збитковості [4, с. 10].

Доцільним є удосконалення процесу оподаткування, яке є одним із основних стимулюючих фінансово-економічних методів, оскільки тут податкові важелі через ставки податків, податкові пільги і спеціальний режим оподаткування безпосередньо впливають на ефективність використання фінансових ресурсів, обсяги виробництва тваринницької продукції та стан підприємницької діяльності

Список використаної літератури:

1. Лаврук О.В. Мотиваційний механізм у розвитку аграрних підприємств: монографія / О. В. Лаврук, В. В. Лаврук. – Кам'янець-Подільський: ПП «Медобори-2006», 2015. – 264 с.

2. Ревенко С. В. Проблеми державного регулювання і підтримки АПК / С. В. Ревенко // Агроінком. – 2008. – №11–12. – С. 42.

3. Про ціни і ціноутворення: Закон України від 21.06.2012, № 5007-VI. із змінами, внесеними згідно із Законом від 02.06.2015, № 499-VIII, ВВР, 2015, № 30. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>

4. Амбросов В. Я. Державна підтримка сільського господарства в умовах членства України у СОТ / В.Я. Амбросов, В.М. Онегіна // Вісник ЦНЗ АПВ Харківської області. – 2010. – Вип. 8. – С. 10.

**Миколюк Марина Віталіївна,
Попович Марія Василівна**
студенти,

Науковий керівник: Скляр Є.В.
кандидат економічних наук,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Проаналізовано переваги та недоліки вітчизняного нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності щодо забезпечення економічної безпеки.

Безпека підприємницької діяльності є вагомим складовим національної безпеки та конкурентоспроможності країни. Захищеність економічних інтересів підприємств забезпечує їх стале функціонування та розвиток, сприяє зростанню економіки, формуванню динамічного конкурентного середовища та передумов для залучення інвестицій.

Одним із головних завдань будь якого сучасного підприємства є його економічна безпека, а її забезпечення певною мірою залежить від держави, оскільки саме держава через відповідні органи створює умови, у тому числі й законодавчі межі, в яких підприємство створюється, функціонує, розвивається та забезпечує власну безпеку. У цьому контексті вагомим нормативно-правовим забезпеченням безпеки бізнесу важко переоцінити. Немаловажні проблеми підвищення ефективності державної політики у сфері зміцнення економічної безпеки підприємств в Україні обумовлюється також тим, що для економічної системи, яка сформувалась внаслідок переходу від командно-адміністративної системи господарювання до ринкової економіки. Саме тому актуальність досліджуваної теми на сучасному етапі розвитку нашої країни набуває особливого значення.

Метою статті є аналіз переваг та недоліків вітчизняного нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності щодо забезпечення економічної безпеки.

Нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності взагалі і системи безпеки суб'єкта господарювання зокрема є предметом дослідження таких вчених, як В.М. Геєць, Т.С. Клебанова [5], В.В. Крутов [9], Ю.В. Бондарчук, А.І. Марущак [3], О.А. Кириченко, В.С. Сідак [7], Судакова О.І. [10], Васильців Т.Г. [4], Коробчинський О.Л. [7], Зубок М.І., Рубцов В.С., Яременко С.М., Гусаров В.Г. [6] та ін.

Державне регулювання підприємництва є напрямом державної політики, спрямованим на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єкта, ми господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та способом, що встановлюються Конституцією та законами України [11].

Для боротьби з економічною небезпекою господарювання в країні діє система законів і законодавчих актів, які забезпечують і гарантують безпеку господарювання [10, с. 78–81].

Державне регулювання економіки здійснюється за допомогою арсеналу відповідних методів, які групують за двома формами: методи прямого та непрямого впливу. До першої групи включають: державні замовлення, індикативне регулювання цін, обмеження, штрафи, дозволи, ліцензії, квоти, бюджетні дотації, цільове державне фінансування як окремих сфер діяльності, так і безпосередньо суб'єктів господарської діяльності. Методи опосередкованого впливу не регламентують поведінку суб'єктів підприємницької діяльності, а здійснюють відповідне регулювання через створення певного середовища для їх функціонування, яке мотивує їх поведінку (дивіться рис. 1) [4, с. 165–169].

Наведені на рис. 1 важелі недостатньо задіяні та використовуються державою для розвитку підприємницького сектора, в тому числі й задля забезпечення його економічної безпеки, що змушує останній, зокрема, переходити в «тінь».

Розглянемо основні нормативно-правові закони такі як:

1. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», який визначає правові та економічні засади державної політики у сфері підтримки та розвитку малого і середнього підприємництва та з-поміж іншого встановлює умови й обмеження щодо надання державної підтримки суб'єктам малого і середнього підприємництва [1];

2. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні». Метою цієї Програми є створення належних умов для реалізації конституційного права на підприємницьку діяльність, а також підвищення добробуту громадян України шляхом залучення широких верств

населення до такої діяльності, а одним з основних напрямів є вдосконалення правової бази у сфері забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності [2].

ОПОСЕРЕДКОВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ВПЛИВУ

Заходи, спрямовані на регулювання обігу фінансових інститутів, валютно-курсова політика, податкове регулювання	Заходи, спрямовані на забезпечення прозорості доступу до трудових ресурсів на засадах трипартизму, захист інтелектуальної власності, патентування	Впровадження технологічних стандартів та система контролю якості для підвищення конкурентоспроможності продукції підприємствам	Заходи, спрямовані на захист прав власників та засновників, створення прозорого правового поля функціонування суб'єктів господарювання	Захист інформації, гарантування та захист комерційної, банківської інформації, персональних даних тощо	Природоохоронна політика, спрямована на захист навколишнього середовища, впровадження екологічних стандартів, стимулювання зменшення шкідливості виробництва	Протидія рейдерській діяльності, створення прозорих умов для функціонування бізнесу, адміністративна та кримінальна відповідальність за порушення господарського законодавства
--	---	--	--	--	--	--

ЗАХОДИ ПРЯМОГО ВПЛИВУ

Державна фінансова політика	Регулювання трудових відносин	Стандартизація сертифікація	Нормативно-правова (господарське, інвестиційне право, право ЗЕД тощо)	Державна інформаційна політика	Державна екологічна політика	Анти-рейдерська
Державна економічна політика	Захист інтелектуальної власності	Стандарти якості ISO				

Рис. 1. Співвідношення функціональних підсистем економічної безпеки підприємств із напрямками її державного забезпечення

Перелік законів може бути суттєво доповнений, бо майже в кожному з них є норми, які, регулюють суб'єктів підприємницької діяльності, забезпечують їхню безпеку як законослухняного суб'єкта права. Безперечно, належне нормативно-правове регулювання ще не гарантуватиме безпеки, проте без нього створення та ефективне функціонування системи економічної безпеки практично є неможливим. на підприємстві необхідно розробляти локальні нормативні акти, зокрема, Концепцію економічної безпеки; положення про захист конфіденційної інформації а також тієї, що становить комерційну таємницю; правила охорони об'єкта і доступу на територію та до приміщень.

Серед основних недоліків нормативно-правового поля, що негативно відбивається на функціонуванні системи економічної безпеки підприємства в Україні, можна назвати:

– суперечливість, неоднозначність та нестабільність норм чинної нормативно-правової бази;

– велика кількість нормативних актів (особливо нижчого рівня), вимоги яких не просто суперечать нормативно-правовим актам вищого рівня, а нерідко спотворюють положення останніх, створюючи правовий хаос;

– низька виконавська дисципліна дотримання вимог нормативно-правових документів та, фактично, недієвість або надто низька ефективність багатьох із них;

– наявність великої кількості нечітких норм, що можуть піддаватися навіть протилежному трактуванню (відповідно до потреб зацікавлених структур чи осіб);

– прийняття окремих нормативно-правових актів на користь окремих осіб чи структур, в порушення прав та/або інтересів інших підприємств та навіть цілої галузі тощо[8].

Виходячи з наведених недоліків постає необхідність оптимізації нормативно-правової бази в цій сфері, оскільки прогалини в законодавстві нерідко стають джерелами ризиків та загроз економічній безпеці підприємства та/або посилюють дію різного роду негативних факторів. З іншого боку, і економічна безпека держави залежить від стану забезпечення економічної безпеки підприємства [4].

Таким чином вітчизняне нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності щодо забезпечення економічної безпеки підприємства є недосконалим та недостатнім. З одного боку, держава як суб'єкт системи безпеки, маючи «монополію» на законотворчість, повинна активізувати свою діяльність щодо прийняття та контролю за реалізацією відповідних нормативних актів у сфері забезпечення (а не тільки гарантування) безпеки підприємства. З іншого, на підприємстві необхідно розробляти локальні нормативні акти.

Список використаної літератури:

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 року № 4618-17 // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 4618-VI.

2. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: Закон України від 10 червня 2012 року №2157-14// Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 2157-III.

3. Бондарчук Ю.В., Марущак А.І. Безпека бізнесу: організаційно- правові основи: Науково-практичний посібник. – К.: Видавничий дім «Скіф», КНТ, 2008. – 372 с.

4. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с

5. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки : держава, регіон, підприємство: Монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І Черняк. – Х., 2006. – 240 с.

6. Зубок М. І., Рубцов В.С., Яременко С. М., Гусаров В.Г., Чернівці Економічна безпека суб'єктів підприємництва: навчальний посібник. – К.: 2012 – 226 с.

7. Кириченко О.А., Сідак В.С., Лаптев С.М., Захаров О.І., Пригунов П.Я. та ін. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2008. – 403 с.

8. Коробчинський О. Л. Нормативно-правове регулювання системи економічної безпеки підприємства / О. Л. Коробчинський // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №12. – С. 31-34.

9. Крутов В.В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва. – К.: Фенікс, 2008. –406 с.

10. Судакова О. І. Вплив держави на формування економічної безпеки підприємства / О. І. Судакова // Наук. вісн. Придніпр. держ. акад. буд-ва та архітектури. – 2007. – № 11. – С. 78–8111.

11. Питання державного регулювання розвитку підприємництва // Юридичний журнал. – 2006. – № 1 / Режим доступу до статті: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2079>

Mokin Andrii Oleksandrovich
Project manager iSKY.SOLUTIONS

THE IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGY ON INTERNATIONAL RELATIONS

Information technologies are processes, methods of searching, collecting, storing, processing, providing, disseminating of information and ways to implement such processes and methods. In the broad context, IT covers all areas of creation, transmission, storage and perception of information and not only computer technologies.

Information technologies change the work of an international researcher. Awareness of the nature of these changes is a necessary prerequisite for solving any applied problem.

The role of information technologies in contemporary international relations.

To achieve this goal, it is necessary to fulfill two main tasks. First, the impact of new information technologies on modern international relations should be considered. Secondly, it is required to understand clearly what changes new information technologies make to the process of studying international relations.

The purpose of this work is to analyze the directions of international and European cooperation in the field of IT.

To achieve this goal, the following tasks were set:

1. Information technology and their role
2. New information technologies and research of international relations
3. Europe and the global information society
4. Ukrainian IT in the sphere of the US's and European countries' interests

Information technology and the role of the state

A new economy, based on information services, has already begun to emerge. This new economy destroys the hierarchy of the industrial world. The late industrial era is an oligarchic blend of corporate bureaucratic societies. The power of the current elite is based on a system of plebiscitary democracy, which strictly limits

public participation, elections and knowledge. Large corporations – both private and public – make up the ruling network of our time. They must control information in order to keep the system in stability. However, very soon this system will change.

The Internet has become a very popular source of information and a communication channel. It showed how difficult it is to control information. The content of print media and television is much easier to control: the number of products is limited, and the audience is passive. On the contrary, in Internet everyone is both a consumer and a producer.

The information revolution changes the institutions' faces. It eliminates hierarchies, sprays and redistributes power, crosses and reshapes boundaries, expands the horizons of time and space. The information revolution strengthens the importance of networks. It enables different and remote stakeholders to communicate, consult, coordinate with each other actions at greater distances and with better information than before.

NEW INFORMATION TECHNOLOGIES AND RESEARCH OF INTERNATIONAL RELATIONS

Talking about the impact of new information technologies on the process of studying international relations, two aspects of the issue should be taken into consideration: fundamental theoretical research and applied research.

In fundamental research around the theory of international relations, the emergence of these technologies leads, on the one hand, to a change in the very subject of research, that is international relations themselves. The role of the state is changing, old models of sovereignty are being revised, new security concepts are being developed. Of course, all this does not make life easier for theorists of international relations, demanding from them a timely theoretical understanding of the fundamental changes taking place in the world system. On the other hand, information technologies provide the theorists with a lot of new and sufficiently powerful research tools. First of all, this is due to the increasing use of quantitative research methods. However, their use is not limited to.

The very analysis of such a great volume of information also requires special equipment, software and labor of many sufficiently qualified specialists of various specialties. If the study has not been commissioned, its results should be widely disseminated. In this area, the potential opportunities provided by new information technologies are also great. However, quite a lot of resources are required.

Europe and the global information society

The dialectical relationship between the European and global strategy for the formation of the information society is presented in the report of European Commissions on the Information Society's Problems "Europe and the Global Information Society: Recommendations for the European Council of the European Union" in 1994.

This report notes that global information processes influence the establishment of a new hierarchy of governments, open up new opportunities for industrial development, determine the creation of an appropriate legal framework, and increase the level of exchange of culture and traditions. Europe recognizes the importance of global cooperation and the need for rules for the information society concerning the

right to intellectual property, privacy, protection of personal data, information security, use of information resources, and the prohibition of illegal information. If Europe can not effectively adapt to the new conditions, it will lose its competitiveness in the world and regional markets and have social problems in European countries.

The implementation of the information society strategy in the European Union is based on a fairly strong material and financial support. Programs and projects are being created to develop the ideas of the EU's information policy in certain spheres of the society's life, such as "Development of Technological Researches", "Information Technologies and Market Policy", and other, where about 80% of the annual budget of the EU are sent to.

The main areas of the EU's information policy for managing threats with the aim of realizing the above-mentioned interests include:

- 1) improvement of the new social environment;
- 2) building a knowledge economy (information economy);
- 3) creation and use of competitive information resources and the potential of Europe in the international economic environment;
- 4) the prevention of crimes in cyberspace;
- 5) ensuring the employment of the European population in the information society;
- 6) free access to Internet resources;
- 7) use of the common European information heritage for the benefit of civilization;
- 8) protection of information intellectual property;

Ukrainian IT in the sphere of interests of the US and European countries.

Ukraine can become a serious player in the market of countries that train highly qualified personnel for the IT industry. And the competition between countries for professionals will be quite high in the coming years. According to AOL First Vice President Michael Hyman "Today, about 3.6 million software developers work in the US, and another 18 million work abroad. The success of the project depends on the level of training of each team member, so I spend a lot of time gathering the best talents in my company".

In 2016, Seattle Tech Days talked a lot about the potential of Ukraine as a technological center of Eastern Europe. Despite a number of difficulties, the growth of the IT market in the coming years is not in doubt.

Annually Ukraine prepares about 15 thousand IT specialists. The powerful educational potential of the country is provided by graduates with unique knowledge and narrow specialization. If we add to this the low cost of living and doing business in Eastern Europe, we can get a set of benefits for American companies that will be interested in transferring the development of high-tech projects to Ukraine, Patrick Corcoran, director of external relations and work with analysts of Luxoft, assessed the potential of Ukraine at Seattle Tech Days.

Ukrainian IT business can be more successful and grow at a higher rate, getting more orders from foreign customers. However, that requires a certain strategy, which will become the foundation for the growth of IT business. Transparent and

understandable rules of the game and their compliance by all governments and regulatory bodies – this is the first “must have”. Traditionally, a high level of education must keep pace with the development of technology. Every year, the gap between the level of graduates and the demands of the market should be reduced – this is the second important step. Much has already been done by the IT companies themselves.

Паризький Ігор Володимирович

*кандидат юридичних наук, доцент, докторант
ВНЗ «Національна академія управління»*

**ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИМ
РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

У нинішніх умовах глобалізації економіки зміцнення економічного потенціалу України можна досягти тільки завдяки створенню наукоємної продукції, яка має найбільшу цінність і може гарантувати конкурентні переваги країни на світовому ринку. Втім, створення конкурентних переваг не можливе без інтенсивного інноваційно-технологічного розвитку, основними критеріями якого є якість і швидкість створення та впровадження найсучасніших технологій та інновацій.

З боку держави спостерігаються і позитивні зрушення у сфері управління інноваційно-технологічного розвитку економіки України – здійснення венчурного фінансування. Як основу для функціонування венчурних фондів, у 2008 році було розроблено проекти Законів України «Про венчурні фонди інноваційного розвитку» та «Про венчурні інвестиційні компанії». Це стало спробою визначити правові засади створення нового фінансового інструменту, який би спрямував інвестиційні потоки на інноваційний розвиток пріоритетних секторів економіки. Передбачалося, що венчурна інвестиційна компанія інноваційного розвитку здійснює інвестування в інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання й процеси; інфраструктуру виробництва та підприємництва [1].

Держава також веде непряме втручання в хід інноваційної діяльності різних суб'єктів, надаючи їм можливості для партнерства та пошуку фінансово-економічних ресурсів, необхідних для реалізації новаторських проектів. Насамперед це питання контролює Закон України «Про державно-приватне партнерство» [2] від 2010 р. Варто зазначити, що даний акт ефективний у питаннях окреслення загальних правових засад державно-приватного партнерства, проте у ньому не зазначено спеціальні норми щодо видів та механізмів державно-приватного партнерства у сфері досліджень та розробок, інноваційної діяльності.

Для реалізації задач стосовно фінансово-інвестиційної підтримки організацій, юридичних та фінансових осіб, які створюють інновації, у 14 червня 2008 року Кабінет Міністрів України прийняв постанову про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки, яка передбачала утворення венчурних фондів інвестування інноваційної діяльності за рахунок недержавних коштів та комунальних спеціалізованих небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ у регіонах за кошти місцевих бюджетів [3, с. 35; 4]. Проте, озвучені амбітні плани розвитку інноваційної інфраструктури не враховували реальних обставин функціонування економіки країни, тому виявилися недосяжними. Інший документ – Закон України «Про інститути спільного інвестування» [5] з останніми змінами, внесеними у 2010 році теж має неузгоджені нюанси – не передбачає участі у венчурних фондах таких інвесторів, як страхові компанії та пенсійні фонди тощо. Тому механізм створення та роботи венчурних фондів має переважно декларативний характер, чим ускладнює побудову дієвої взаємодії науки і виробництва у напрямку створення нововведень.

Державне управління інноваційною діяльністю на основі принципу міжнародного співробітництва має законодавчі підстави, базуючись на ЗУ «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [6]. Він гарантує забезпечення розвитку національного промислового і науково-технічного потенціалу, його ефективне використання для виконання завдань соціально-економічного розвитку держави та забезпечення технологічності виробництва вітчизняної продукції з урахуванням світового досвіду, можливих соціальних, економічних, технологічних і екологічних наслідків від застосування технологій та їх складових, сприяння розвитку виробництва, де використовуються новітні вітчизняні технології та їх складові. Крім того, окремі положення ЗУ «Про наукову і науково-технічну експертизу» [7] встановлюють порядок визначення економічної доцільності та корисності для держави і суспільства від впроваджень технологій та технологічних складових з урахуванням можливих екологічних і соціально-економічних наслідків від їх застосування в Україні.

Таким чином, аналіз законодавчої бази управління інноваційно-технологічним розвитком економіки на рівні держави дозволяє зробити висновок, що в Україні діє чимало нормативно-правових актів (на думку різних дослідників їх число налічує 200–400 документів), але їх якісний склад незадовільний. Дуже часто різні закони, постанови, укази, стратегії дублюють та суперечать одні одним, а проголошені у них функції держави не виконуються належним чином.

У цілому недосконалість системи державного управління інноваційним процесом в Україні на рівні законодавства тягне за собою неузгодженості у системі його організаційно-інституційного забезпечення, тобто породжує розпорошеність функцій управління між різними суб'єктами влади та відсутність єдиного державного керівного центру.

Список використаної літератури:

1. Держінвестицій розробило проект Закону України «Про венчурні фонди інноваційного розвитку» // Урядовий портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=170364228
2. Закон України «Про державно-приватне партнерство» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – №40. – ст. 524.
3. Андрошук Г.О. Інноваційна політика Європейського Союзу / Г.О. Андрошук, Р.Є. Еннан // Наука та інновації. – 2009. – Т.5. – №5. – С. 85–97.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. №447 «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-п>
5. Закон України «Про інститути спільного інвестування» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 29. – ст. 337.
6. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – №45. – Ст. 434.
7. Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1995. – №9. – ст. 56.

Полєв О.О.

студент;

Васелишин Н.Є.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ РОЗВИТКУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Стан, можливості та перспективи розвитку паливно-енергетичного комплексу України є одними з визначальних чинників забезпечення сталого розвитку суспільства, впливаючи на темпи, масштаби і техніко-економічні показники розвитку всіх галузей народного господарства. Від рівня розвитку паливно-енергетичного комплексу залежить ступінь забезпечення країни паливно-енергетичними ресурсами та її енергетичної незалежності, а отже і соціально-економічний розвиток країни в цілому. Розв'язання комплексу проблем в сфері паливної енергетики є неможливими без відповідного інвестиційного забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу [3, с. 33].

Науковці пов'язують кризовий стан паливно-енергетичного комплексу України з тим, що інвестиційне забезпечення є недостатнім для здійснення надійного і економічно прийняттого постачання енергоносіями на внутрішньому ринку. З огляду на це, в сучасних економічних умовах на

перший план виступає питання пошуку джерел залучення інвестиційних ресурсів з метою забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу та розробка ефективних методів управління цими ресурсами задля підвищення якості його функціонування.

Інвестиції можна вважати джерелом формування виробничого потенціалу, основним механізмом реалізації стратегічних цілей економічного розвитку, найважливішою умовою забезпечення економічного зростання, головним інструментом реалізації інноваційної політики. З огляду на це, інвестиційне забезпечення паливно-енергетичного комплексу можна вважати однією з найважливіших умов розв'язання стратегічних завдань його розвитку та забезпечення ефективності економіки.

Інвестиційне забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу можна визначити як процес залучення фінансових, матеріальних, нематеріальних, трудових і природних ресурсів, спрямованих на створення можливостей для інвестування з визначенням джерел отримання та напрямів їх освоєння [4, с. 49-50].

Визначення стратегічних орієнтирів соціально-економічного розвитку України дасть можливість визначити відповідні цільові показники стратегії енергозабезпечення, зокрема переоцінки перспективного попиту на енергоресурси. З одного боку, розвиток ПЕК не повинен стримувати зростання ВВП через необгрунтоване підвищення цін на енергоресурси та відволікання державних інвестиційних ресурсів на субсидії нерентабельним виробництвам, а з іншого – економічне зростання само стає передумовою нагромадження капіталу, а відтак і модернізації ПЕК. Тому важливим є узгодження пріоритетів економічної та енергетичної стратегії України, при чому остання має бути похідною та постійно коригуватися.

Розвиток окремих галузей ПЕК України вимагає значних інвестицій, що оцінюються на рівні десятків мільярдів доларів США протягом наступних двадцяти років. Так, відповідно до Енергетичної стратегії України [1] на період до 2030 року в середньому щорічні інвестиції в ПЕК країни мають бути на рівні 41,8 млрд грн. та до 2030 р., ймовірно, збільшаться в 24 рази, що становитиме 1045,0 млрд грн. Інвестиції за напрямами фінансування за період 2006–2030 рр. в млрд грн. показані на таблиці 1 [3, с. 34-35].

Так, аналізуючи дані, наведені у таблиці 1, можна сказати, що інвестиції в ПЕК за напрямами фінансування протягом 2006-2030 р. мають прогресивну динаміку. Також найбільшу частку серед напрямків фінансування мають нафтогазовий комплекс – зростає від 65,6 млрд. грн. у період 2006-2010 рр. до суми інвестицій у розмірі 300,3 млрд. грн. за період до 2030 р. та вугільна промисловість – зростає суми інвестицій до 221,7 млрд. грн. до 2030 р.

В основі розвитку паливно-енергетичного комплексу лежать інвестиційні ресурси. В економічному аспекті вони забезпечують реалізацію інвестиційного проекту та отримання певної вигоди. Але формування та подальше регулювання інвестиційних ресурсів розвитку ПЕК пов'язані з рядом проблем.

Інвестиції в ПЕК за напрямами фінансування, млрд. грн. [3, с. 35]

Напря́м фінансування	Період, роки			
	2006-2010	2011-2020	2021-2030	2006-2030
Усього, у тому числі:	158,2	431,0	455,9	1045,0
Теплова енергетика	16,7	75,8	90,9	183,4
Гідроенергетика	2,8	5,6	10,6	19
Розвиток електричних мереж	13,2	43,8	25,9	82,9
Ядерна енергетика	11,6	79,0	117,6	208,2
Розвиток відновлювальних джерел виробництва електроенергії (без ГЕС)	1,1	3,0	3,0	7,1
Ядерно-паливний цикл	4,0	13,3	4,4	21,7
Вугільна промисловість	42,4	87,9	91,4	221,7
Нафтогазовий комплекс	65,6	122,6	112,1	300,3

До них належать:

1. Обмеженість власного потенціалу інвестиційних ресурсів. За результатами досліджень Інституту економіки промисловості НАН України, власний річний інвестиційний потенціал по тепловим електростанціям оцінюється на рівні 200,0 млн грн. Шляхом порівняння з початковою вартістю основних виробничих фондів таких компаній, яка дорівнює 7,9 млрд грн., можна зробити висновок, що при фактичному потенціалі власних інвестиційних ресурсів повне відновлення основних фондів може бути здійснено за 40 років. Аналогічна ситуація склалася з відтворювальними пропорціями вугільної промисловості. Частка матеріальних витрат у вартості товарної продукції вугільної промисловості складає 45% і є меншою, ніж у тепловій енергетиці.

2. Збільшення капітало-, матеріаломісткості ПЕК. Зростання капітало-, матеріаломісткості ПЕК може негативно позначитися на темпах економічного зростання. Для очікуваних умов на початку XXI століття граничне значення частки ПЕК у загальних капіталовкладеннях в національну економіку орієнтовно буде складати 24-25%.

3. Фінансування інвестиційних проектів головним чином з Державного бюджету. Ще однією проблемою було те, що протягом минулих років фінансування інвестиційних проектів у галузях ПЕК здійснювалося головним чином з Державного бюджету.

4. Неоптимальна структура капіталовкладень. Аналізуючи пріоритетні проекти в паливно енергетичному комплексі, намічені до виконання в найближчі роки, слід зазначити, що в структурі запланованих інвестицій в електроенергетику над власними джерелами (23%) превалюють запозичені (77%), з яких 47% – кредити міжнародних фінансових організацій, 30% – комерційні. В нафтогазовій сфері власні кошти становлять лише 6%, запозичені складаються

на 80% з комерційних та на 20% – з іноземних кредитів. У зарубіжних країнах співвідношення власного і запозиченого капіталу неоднакове і залежить від рівня розвитку економіки та ринку капіталу зокрема [4, с. 52-55].

Крім того, спрямоване на подолання проблем формування інвестиційних ресурсів енергозбереження, що є значною мірою менш капіталомістким процесом, ніж видобуток первинних енергоресурсів, в змозі скоротити інвестиційний попит ПЕК і прискорити темпи економічного розвитку [4, с. 58].

На шляху адаптації ПЕК до ринкової економіки та подолання проблем, пов'язаних з формуванням та регулюванням інвестиційних ресурсів, зроблені радикальні кроки. Наприклад, до основного документу в ПЕК – Енергетичної стратегії України на період до 2030 року – вже внесені зміни, які схвалені розпорядженням КМУ від 26 березня 2008 р. №507. Основною фінансового забезпечення згідно з ним є:

- створення умов для збільшення доходності та підвищення рівня капіталізації енергетичних підприємств;

- ліквідація субсидування інших галузей економіки і соціальної сфери за рахунок галузей ПЕК;

- надання державного фінансування недержавним підприємствам зі збільшенням державної частки їхніх акцій відповідно до обсягів фактично витрачених державних ресурсів;

- фінансування розвитку теплової енергетики, яка належить до найважливіших чинників енергетичної безпеки України, проте немає достатніх можливостей використання власних фінансових ресурсів, доцільно здійснювати шляхом продажу інвесторам контрольних пакетів акцій генеруючих компаній (підприємств) під зобов'язання з виконання умов конкурсу та з відкритістю пропонування ціни за принципом аукціону [2, с. 12].

Список використаної літератури:

1. Зміни до Енергетичної Стратегії України на період до 2030 схвалені розпорядженням КМУ від 26 березня 2008 р. – № 507.

2. Бурлака В. Г. Інвестиційні проблеми нафтопереробної промисловості України: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.07.01 / В. Г. Бурлака; НАН України. Ін-т економіки. – К., 2014. – 20 с.

3. Гордієнко В.П. Енергетична складова в системі економічної безпеки України / В. П. Гордієнко, М. Л. Гончарова // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4 (30). – С. 33–36.

4. Синяк Ю.В. Энергосбережение и экономический рост// Проблемы прогнозирования. – 2016. – № 3. – С. 49-62.

Савенко Ганна Євгенівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Інститут управління, економіки та природокористування
Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського*

ОРГАНІЧНЕ САДІВНИЦТВО ЯК ШЛЯХ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД

Ринок органічного садівництва у нашій країні переживає стадію становлення: в бізнесі по вирощуванню органічної плодово-ягідної продукції задіяні дрібні фермери, кооперативи, агрокомпанії, і навіть підприємці без відповідного досвіду. Обсяг ринку плодово-ягідної продукції у 2016 році перевищив \$17,5 млрд грн [1]. Ринок швидко насичується продукцією, підвищується її якість, розширюється асортимент але купівельна спроможність населення залишається на низькому рівні.

Чинниками, які сприяють експортної спрямованості розвитку ринку продукції органічного садівництва в Україні, є: сприятливі кліматичні умови для виробництва; близькість до ринків ЄС; висока якість продукції, зменшення, через девальвацію гривні, собівартості, конкурентні ціни. А також дешева робоча сила, що сприяє виробництву органічної плодово-ягідної продукції. Механізувати збирання плодів та ягід екстра-класу, наприклад, ремонтантної малини, взагалі неможливо.

Офіційна статистика стосовно органічної аграрної та харчової продукції в Україні відсутня, але за твердженням експертів, українські виробники органічної плодово-ягідної продукції зараз експортують практично весь урожай, адже всередині країни попит на нього відсутній.

Перспективним напрямом для виробництва експортно орієнтованої продукції органічного садівництва є нішеві культури, зокрема ягідні: актинідія, жимолость, лимонник, гібриди малини та ожини (логанберрі, маріонберрі, янгберрі, тайберрі), йошта (гібрид чорної смородини та агрусу), ірга, шипшина, барбарис, фізаліс, глід та інші. Питома вага комерційних насаджень таких культур у структурі ягідників країни коливається в межах 1-1,5% і поки не перевищує 24 тисяч га.

Так, лохина за останніх 10 років з рідкісною і маловідомою нішевою культури перетворилася в одну з найбільш культивованих і перспективних в Україні. Незважаючи на дорожнечу саджанців і тривалий термін очікування першого плодоношення (до 5 років), ця ягода є понадрентабельною культурою. Її ціна не опускається нижче €2,8/кг, не в сезон – €9,5/кг. Щоб наситити внутрішній ринок треба висадити близько 6-8 тис. га цієї культури, при наявних площах 1 тис га. У 2016 році найбільший обсяг експорту української лохини прийшовся на країни ЄС – 700 т (у 2015 році – 300 т), головними країнами покупцями залишились Нідерланди та Великобританія.

Сучасним трендом, поширеним в Європі, є так звані снеки з сушених органічних плодів та ягід. Також в Європі зростає попит на корисні в

косметології, кондитерському виробництві та здоровому харчуванні «супер-фрукти» – плоди, які у великих кількостях містять клітковину, вітаміни, мінерали, антиоксиданти, пектини та інші нутрієнти, що допомагають організму зберігати здоров'я і молодість. В Україні наявні усі традиційні ягоди, які входять до лінійки супер-фруктів: чорниця, обліпиха, лохина, ожина, журавлина та чорноплідна горобина [2]. Так, у 2016 році комерційні плантації журавлини в Україні знаходилися у Волинській та Рівненській областях та склали близько 20 га. Основними перевагами вирощування журавлини є висока врожайність культури – 20 т/га і можливість експлуатувати плантацію близько 60 років.

Перспективною для комерційного вирощування ягідною культурою є чорноплідна горобина. Ціна реалізації свіжої горобини на внутрішньому ринку в сезон 2016 року складала 100–120 грн/кг, вартість сушеної ягоди 60-70 грн/кг. Ціна замороженої або сушеної ягоди на експорт вдвічі більша, проте необхідно є товарна партія не менше 10-12 т. Чорноплідна горобина, за оцінками експертів, – перспективний варіант для бізнесу. Вона невибаглива, ягоди на відміну від полуниці, малини та інших довго зберігають товарний вид. Найбільший економічний потенціал має виробництво сушеної горобини, її закуповують фармацевтичні компанії, магазини здорового харчування.

На сьогодні набуває поширення вирощування у дрібних фермерських господарствах ягід годжі (Дерева китайська – *Lycium chinense*), саджанці якої імпортують з Польщі. Попри високу вартість (€45/кг сушених ягід), ягоди годжі є найбільш трендовими на ринку продуктів «superfoods», їх вживають для зміцнення імунної системи.

Виробництво органічної плодово-ягідної продукції ї може основою стратегії розвитку сільських громад. Прикладом є с. Снітків Вінницької області, де за останні декілька років створено 200 робочих місць у плодово-ягідному бізнесі. Було залучено 20 млн. грн. приватних інвестицій, відроджено 130 га садів, закладено 20 га малинника, 8 га сунічника, 14 га лохини, планується вирощування горобини, приватні господарства залучені до вирощування чорної смородини. У м. Вінниця інвестором споруджено холодильний комплекс з системою глибокої заморозки ягід загальною місткістю 1,5 тис. т, введено австрійську лінію з виготовлення органічних фрешів з додаванням соку кислих сортів полуниці. Все це дозволяє мінімізувати ризики і гарантує прибутковість плодово-ягідного виробництва [3].

Передумовою для розвитку громад та виховання культури праці можуть стати програми органічного садівництва для школярів в Україні. Важливо, що робота в органічних господарствах на всіх етапах вирощування та переробки плодової продукції відповідає всім вимогам щодо техніки безпеки здоров'я для всіх учасників виробничого процесу.

Близько 80% органічної плодово-ягідної продукції вирощується населенням і дрібними господарствами. Обов'язковою умовою для початку виробництва органічної ягоди є наявність ділянки землі, яка не оброблялася хімічними речовинами як мінімум останні 3 роки (в ЕС – 5 років). Також для

вирощування сертифікованої продукції необхідні органічні саджанці і такі ж препарати для обробки рослин та добрива.

Органічна плодово-ягідна продукція може зберігати товарний вигляд обмежений термін. Так, практично єдиний варіант продати органічну ягоду за кордон – це заморозити її за відповідною технологією. Таке обладнання є не рентабельним для фермерів, які вирощують ягоди на невеликих ділянках землі (до 50 га). Для вирішення даної проблеми в Європі фермери об'єднуються в кооперативи.

В ЄС понад 50% сільськогосподарської продукції вирощується, переробляється і продається через кооперативні системи збуту. Європейського співтовариства споживчих кооперативів (Еврокооп) об'єднує 2,5 тис. споживчих кооперативів з кількістю членів понад 21 млн. чол. і 359 тис. найманих працівників. У країнах ЄС сільськогосподарські кооперативи охоплюють значну частину фермерства: від майже повного охоплення (Нідерланди, Данія, Ірландія) до 80% сільгоспорганізацій (Франція та Німеччина)

Такі кооперативи діють і в Україні. Наприклад, кооператив «Київський», який об'єднує фермерів-садівників з 11 областей. В кооператив входить 40 учасників, загальна площа земельних угідь складає 300 га. Кооператив бере на себе вирішення питань з заморожуванням, упаковкою і експортом продукції, а також допомагає з навчанням, з саджанцями, з сертифікацією. Учасники кооперативу на пільгових умовах отримують від компанії – засновника Small Fruit саджанці, добрива і технології. Отриманий урожай компанія викуповує, таким чином об'єднуючи урожай учасників кооперативу у товарну партію для продажу до ЕС. Гарантована велика партія органічних плодів та ягід необхідна, щоб задовольнити великих європейських замовників, які потребують товарних партій не менше 1 – 3 тис.т [4].

Кооперативи з виробництва органічної плодово-ягідної продукції можуть бути основою реалізації функції економічної самоорганізації та об'єднання сільських родин, створити механізми захисту інтересів кооперативу та громади села (на відміну від комерційних структур, де переслідують переважно інтереси обмеженої кількості засновників).

Програми кооперації із органічного садівництва можуть працювати в кожному регіоні в Україні. Це має бути високоорганізована системна програма, яка залучає родини, що мають у власності 0,5-2 га землі та бажання вирощувати органічну продукцію. Програма має включати навчання догляду за органічним садом, консультування та належне супроводження, систему продажу готової продукції, зберігання та переробки.

Вітчизняний ринок органічної плодово-ягідної продукції знаходиться на стадії формування та потребує вибору відповідної моделі державного регулювання. Держава повинна створювати для виробників органічної плодово-ягідної продукції масштабну інфраструктуру підтримки сертифікації, забезпечення постачання продукції споживачу. Необхідним є створення системи інформування населення про переваги органічної продукції. Має бути

обов'язковим забезпечення органічною плодово-ягідною продукцією шкіл, дитячих садочків, лікарняних закладів.

Крім того, для сталого розвитку органічного садівництва та ягідництва потрібні регулярні урядові субсидії.

Список використаної літератури:

1. Державна служба статистики України_[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. M. Breyer Superfoods: 11 berries to improve your health / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mnn.com/food/healthy-eating/stories/superfoods-11-berries-to-improve-your-health>

3. Снітків шукає робочі руки // Рідне село / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ridneselo.com/node/13495>

4. Рентабельність органічних ягід сягає 200% // Agroexpert. – 2016. – №4 (93). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroexpert.ua/rentabelnist-organichnikh-jagid-sjagaje-200.html>

Станасюк Наталія Степанівна

кандидат економічних наук, доцент,

докторант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва,

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СПІВПРАЦІ «ДЕРЖАВА – УНІВЕРСИТЕТИ – ПРОМИСЛОВІСТЬ»

В той час як в світі співпраця університетів та промисловості щодня породжує інновації, нові технології та оптимізує виробничі процеси, в нашій державі подібний тренд тільки зараз розпочинається. Україна посідає 56 місце в глобальному рейтингу інновацій, тоді коли найближчі сусіди знаходяться в першій двадцятці [1]. Розвиток R&D на рівні країн Африки є неприпустимим для найбільшої країни в Європі. Випускники вітчизняних університетів складають близько 80% населення, але при цьому кожний п'ятий випускник залишається безробітним.

Останні зміни в країні стимулюють розвиток освіти і науки. Тому сьогодні саме час звернути увагу на налагодження співпраці університетів та промисловості, що необхідно для забезпечення розвитку національної економіки та підвищення рівня соціально-економічного розвитку населення.

Дана проблема та шляхи її вирішення уже давно досліджуються низкою вітчизняних та закордонних науковців, зокрема Ю. Бажалом, К. Бондаревською, Н. Галаном, Г. Едмондсоном, Г. Іцковичем, Л. Лейдесдорфомом, С. Павліном, В. Покідіною та ін.

Загалом процес співпраці є багатостороннім, і кожен його аспект є потенційно вигідним усім сторонам. Адже це є не лише університет та

підприємства, а й випускники та студенти, держава та місцеві органи. Усі мають величезний потенціал розвитку, якщо в країні буде налагоджений процес співпраці ВНЗ та промисловості.

Зазначимо, що у світовій практиці вже не перший рік діють різноманітні програми трьохсторонньої співпраці між ВУЗами, промисловістю та державою. Для прикладу, можна взяти досвід країн Середземномор'я, де місцеві ВУЗи за потребою національної промисловості вводили нові практичні курси підготовки спеціалістів, а держава, в свою чергу, стимулювала промисловість розвиватись саме в напрямку сталого розвитку, оптимізації процесів та екологічного виробництва за допомогою пільгових умов, субсидій та грантів. Наступною важливою платформою для співпраці промисловості з освітньою системою закордоном є науково-дослідницькі центри, лабораторії, які на постійній основі розробляють оптимізаційні моделі управління, технології виробництва та проводять консультації, перевівши всі ці послуги в комерційну основу, та отримують прибуток для покращення подальшої роботи, а підприємства зменшують витрати на свої власні дослідження, маючи змогу використати аутсорсинг.

Аналіз відмінностей між Україною та європейськими країнами в сфері організації співпраці «держава-університети-промисловість» проведений в табл. 1.

Отже, налагодження якісної співпраці між державою, університетами та промисловістю передбачає виділення наступних пріоритетів розвитку для ключових сторін, зокрема:

– *для держави:*

1. Протягом останніх 25 років, основним гравцем на ринку освіти є держава в особі МОНу. У найбільшій країні в Європі з близько 700 ВУЗами вже давно потрібно було б провести децентралізацію вищої освіти та забезпечити автономне функціонування університетів, щоб ті самі могли розвиватись, приймати поточні та стратегічні рішення та реагувати на зміну секторів національної та світової економіки.

2. Також держава повинна продовжувати комплексно стимулювати пріоритетні для економіки галузі, фінансувати наукові ініціативи в цих галузях та зацікавлювати промисловість співпрацювати з освітянами.

– *для бізнесу:*

1. Для того, щоб бути конкурентоспроможними на ринку потрібні новітні технології, постійна оптимізація процесів та висококваліфіковані кадри. Інвестувавши в розвиток співпраці з університетами, підприємства отримуватимуть всі вищезгадані нематеріальні активи та зможуть розвиватись у ритмі із світовою спільнотою.

2. Надання пріоритетності у процесах консультування саме ВУЗам, а не приватним юридичним особам, що розвиватиме університети та буде більш фінансово ефективним.

**Порівняльна співпраці університетів та промисловості
в Україні та Європі**

Критерій	Україна	Європа (середні показники)
Рівень охопленості населення вищою освітою 2015-2016	76%	50%
Непрацевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації (у % до загальної кількості безробітних)	19,7%	10,5 %
Самостійність ВУЗів у прийнятті рішень, щодо адаптації програм під виклики бізнес-середовища.	Низька, адже система вищих освітніх послуг централізована у МОНі та є інертною щодо гнучких змін середовища	Висока, адже університети функціонують на децентралізованій базі, тому прийняття рішень відбувається швидше, а, отже, й ВУЗи є більш гнучкими
Розроблення та функціонування програми	Централізована програма, бюрократичний та довгий процес видозмінювання	Гнучкі програми, змінюються на місцях, долучаються до розробки профільні експерти відповідної індустрії
Консультації підприємств на організаційно-науковій базі університетів	Відсутнє, промисловість не працює в цьому напрямку із ВНЗами.	Є широко розповсюдженою практикою, адже це є іще один засіб залучення фінансових та інших матеріальних ресурсів для забезпечення розвитку інститутів
Існування та розвиток приватних R&D програм на базі ВУЗів	Подекуди присутнє, загалом немає якісних науково-дослідницьких центрів, а, отже, підприємства промисловості не звертаються до ВУЗів задля розробки нових технологій, а користуються приватними закордонними лабораторіями.	Є пріоритетним напрямом розвитку освітньої сфери. Комерціалізація цих дослідницьких програм є хорошою фінансовою опорою для інститутів.
Індустрії співпраці	В більшості ІТ. Існують програми співпраці з Samsung, Microsoft та Soft Serve	Широкоформатна співпраця у пріоритетних національних галузях

Сформовано за [2, 3]

– для університетів:

1. Постійний моніторинг тенденцій та пріоритетів розвитку економіки на національному та міжнародному рівні.
2. Розвиток фінансової, адміністративної та методичної незалежності.
3. Залучення міжнародних донорів, грантів та підприємств до фінансування науково-дослідної роботи.
4. Розвиток напряму консультування у співпраці з підприємствами.
5. Комерціалізація науково-дослідницької роботи.
6. Зменшення бюрократизації адміністративних процесів для швидшого реагування на потреби ринку.
7. Залучення практичних спеціалістів з реального сектора економіки, промисловості до створення та написання навчальних програм.

Керуючись цими пріоритетами трьохстороння співпраця між університетами, державою та промисловістю може стати реальністю та забезпечити додаткове стимулювання рівня якісної освіти, росту економіки, конкурентоспроможності як вітчизняних випускників так і підприємств на міжнародній арені.

Список використаної літератури:

1. Global innovation index 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report#>
2. Університети та бізнес звіт 2016 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://cost.ua/files/Universities%20and%20business_report.pdf
3. Edmondson G. Making industry-university partnerships work: Lessons from successful collaborations / G. Edmondson // Business Innovation Board AISBL. – London: Science, 2012. – PP. 3-5.

Філяк Максим Сергійович

*кандидат економічних наук, докторант,
Львівський університет бізнесу і права*

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИСТЕМ РЕСУРСОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ

Міцна зима та холодна осінь, що їй передуює, – це бич багатьох міст у країнах, що розвиваються, а особливо у країнах Центрально-Східної Європи та колишньому СРСР. У такому випадку муніципалітети не готові до зими, і в перші дні розвитку несприятливої погоди збирають наради, в яких рахують залишки коштів на обігрів, ремонт та прибирання, і вирішують: треба економити. Вони чистять сніг удвічі рідше, аніж потрібно, вивозять сміття вже тоді, коли пакети нема куди класти і вони вивалюються за межі майданчика. Економлять на опаленні і часом, кажуть, розбавляють газ або понижують його робочий тиск для споживачів-домогосподарств. Активно використовують

дешеву ручну працю, хоча у світі вже давно є автоматизовані рішення. Населення скаржиться, хворіє та звикає до бруду і непорядкованості. Місто приваблює до себе все більше таких осіб, яким подобаються бруд та хаос і рейтинг міста щодо розвитку інтелекту і духовності падає. Його залишають ті, хто хоче жити у чистоті та у порядку і працювати головою, залишаючи душу у стані відносної гармонії. Втім, ми могли б жити у набагато кращих містах і не втратити цих людей, яких місто такими зусиллями до себе приваблювало. Для цього необхідно реалізувати ряд міжнародних проектів та впровадити тематичні місцеві ініціативи.

Для боротьби з продовольчим дефіцитом цілком реально було б улаштувати купольні тепличні системи у межах міст, на дахах багатоквартирних будинків, на колишніх пустках, на «згорілих» териконах¹ – і це надало б можливість кожному бажаючому вирощувати власні овочі, фрукти та зменшити залежність власного харчування від власних надходжень. Таким чином, у місті можна було б вирощувати собі їжу, залишаючись затребуваним фахівцем у той самий час. Це цілком реальні проекти і реалізувати їх не дорожче, аніж впровадити систему «Розумне місто». Насправді, одна якісна комунальна теплиця коштує екв. 10.15 тис доларів США в цінах 2015 року, і дає можливість вирощувати їжу для 8-10 осіб. Це аналог заміської дачі – але краще доглянутої, більш безпечної, ближче розташованої. Окрім цього, такі рішення надають можливість розширення зелених зон у містах. Також, існують конструкції модульних будинків, які дозволяють вирощувати рослини на стінах – і без суттєвих витрат. Із цим пов'язана концепція міста-капсули (авторська розробка), бюджет на будівництво якого не набагато відрізняється від бюджету реконструкції системи дорожнього покриття міста, а з появою промислових 3Д-принтерів стає навіть дешевшим.

Ті з нас, хто хоч раз ремонтував дачний чи заміський будинок – замислювалися над тим, чому покриття дахів є таким дорогим. Але його можна суттєво здешевити, виробляючи піщано-пластикову черепицю – і так вирішити всі питання дахових покриттів для міст, у т.ч. у соціальних районах. Скажемо більше – таке покриття можна робити і скло-піщаним, спікаючи пісок за допомогою плавильних установок, що концентрують сонячну енергію у теплу пору року та діють за принципом установки Sun Plate². Хочете дешевших рішень? – Вони також є. Піщано-пластикову черепицю отримується, коли джерелом пластику виступають PET-пляшки обсягом 1,5 – 2 л., які у величезних кількостях викидаються населенням кожного дня. Тоді випікати черепицю можна у восени, і весною, тому що робоча температура може не перевищувати 300С, і її можна регулювати пристроєм – концентратором (дисперсором) сонячних пучків. Ефектом від запровадження такої системи стане падіння вартості дахівок на 30-40% чи навіть більше, а це дозволить вивести питання боротьби комунгоспів із протіканням дахів на третій план замість пріоритету, збільшити рівень комфорту життя у містах. Також власники домогосподарств

¹ як це зробили у Великобританії у графстві Корнволл.

² Наприклад, на Rancho Mirage така установка успішно працювала ще у 1980-х

зможуть виділяти менше коштів на проекти ремонту даху чи його заміни, і таким чином розвантажать бюджети сімей – і тоді більша їх частка може бути скерована на власний розвиток або на якісний відпочинок.

У ключових містах суттєвим рішенням для збереження життя та здоров'я населення у час зростаючих кліматичних змін є облаштування прозорих чи напівпрозорих навісів у громадських місцях, а також безвітрених зон – куполів у парках, на великих вулицях і т.п. Для цього існують добре відлагоджені та недорогі технології будівництва геодезичних куполів та їх ділянок за принципом Фуллера. Їхнім покриттям може виступати той прозорий пластик–полікарбонат, що можна отримати у самому ж місті як відходи роботи підприємств та людини. Також, переплавляючи пісок чи залишки скла, якого теж багато у смітті¹ і поєднуючи цей складник із пластиком, отримуємо міцний матеріал для естетичного вітрозахисту. Це надасть змогу скоротити захворюваність, особливо серед соціальних верств, а самим соціальним верствам покращить якість життя. Це означає, що у бідного студента буде більше можливостей вчитися і працювати, якщо менше днів у році він чи вона хворітиме. Також наші дороги стануть трохи менш навантаженими – тому що багато хто зможе пройтися у захищених безвітрових ділянках у місті, замість того, щоб брати авто і їхати у магазин чи на навчання, що знаходиться поряд.

Для використання систем отримання енергії на тих дахах, де немає теплиць, цілком реальним є улаштування системи парогенераторів електроенергії за принципом, що був використаний у Африці ще до 1 світової війни для отримання парової енергії від сонця для поливу полів, але цього разу із удосконаленою технологічною базою. Такі машини цілком реалістично можуть постачати електроенергію для накопичення у акумуляторах та використання для освітлення вулиць, обігріву громадських приміщень, сервісів зарядки акумуляторів комунальної техніки і т.і. Ще одне, причому дуже явне, але не використовуване рішення – це тротуари, що працюють за принципом електроіндукції Фарадея, де тротуарна поверхня, злегка вигинаючись, приводить у дію механізм накопичення заряду за принципом магнітної індукції. Оскільки через навантажені ділянки центральних ділових районів щодня проходять десятки тисяч пішоходів, вони створюють просто море дуже дешевої електричної енергії. Маючи її, наші міста можуть стати набагато кращими.

Ми б могли організувати збір та ферментацію харчових відходів у побутових умовах, а згодом – здачу цього продукту на оплатній основі у спеціальних автоматичних пунктах у кожному кварталі. Після ферментації ці харчові відходи виділяють сік, що є каталізатором росту рослин, а їх тверда фракція використовується як корисне добриво та у поєднанні з мульчею дає через один сезон родючий шар, наближений за своїми характеристиками до гумусу – його характеристики та способи отримання добре досліджені та він знаходить успішне застосування у пермакультурі. А ці поживні шари можна із

¹ Це вигідніше – адже для плавки подрібненого скла достаньо 800 С, тоді як пісок плавити потрібно температурами 2000+ С

дуже низькою собівартістю, використовувати для заміни родючих сумішей у міських теплицях, у т.ч. тих, що могли б бути на дахах та на смітниках.

Ми могли б організувати повноцінну переробку відходів людської життєдіяльності на станціях біогазу¹, і отримувати ще більше перегною, розвантаживши водночас каналізаційні системи. Водночас, така кількість сировини для садівництва спонукала би до будівництва недорогих особистих чи комунальних систем озеленення, зроблених за терасною системою або за принципом вертикальних садів. Це, своєю чергою, додало б кількості рослин у наше щоденне міське життя і зробило б наше повітря чистішим, а значить – продовжило б вік життя всім тим, хто робить кар'єру в місті, працює в промзонах. Ці люди тоді ставилися б до своєї роботи з більшою любов'ю, адже щодня вони бачитимуть більше краси та природи, що їх оточує. Ймовірно, дещо впали б рівні електромагнітного забруднення, адже дерева створюють перешкоду цим хвилям і не дають їм зробитися стоячими.

Нарешті, для отримання недорогої електроенергії під час холодного вітреного сезону, у т.ч. взимку, ми могли б утримувати коштом міста дирижаблі на висоті 3-5 км із вбудованими вітрогенераторними системами, які б знаходилися в центральній частині дирижабля, що має форму «бублика»², і які змогли б постачати місто енергією за рахунок постійних вітрів на висоті.

Для вирішення, часто наболілого, питання водопостачання у мегаполісах, що часто зараз повністю залежать від привозної води, ми б організували систему збору дощової води, яка б природним чином очищувалася, як це робили у Венеції ще 200 років тому, і надходила б до мережі поливу теплиць та озеленення, а також йшла б як робоче тіло для роботи парогенераторних електричних машин. Маючи такі зручності, ми б запасали воду на зиму та переробляли б зимовий сніг, щоб використовувати його у періоди дефіциту дощів. Для цього, правда, потрібно побудувати підземні сховища води та акумуляторні станції для запасання електроенергії для роботи теплиць узимку. Помітьте, що таке перебудування господарства створить над містом парниковий ефект і там навіть на незахищених ділянках буде тепліше узимку.

Уявіть, яка кількість фінансових ресурсів буде збережена за рахунок здешевлення здорових продуктів харчування та електричної енергії. Ймовірно, таке місто стане справді приваблювати перспективну молодь та фахівців. Звісно, ця нова природна інфраструктура створила би сотні, а може тисячі нових робочих місць за рахунок інновацій та своєрідного «розвитку ринку».

Список використаної літератури:

1. Мельник Л.Т. Екологічна економіка / Л.Г. Мельник. – Суми : ВТД Університетська книга, 2002. – 346 с.
2. Бродель Фернан. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV-XVIII ст. Том 1. Структура повсякденності: можливе і неможливе. – К. Основиб 1995 – 543 с.
3. Основи стійкого розвитку. Навчальний посібник. – Суми: Університетська книга, 2002 –654 с.

¹ як це з 2015 року вже роблять у Японії.

² з 2012 року успішно випробуваний концепт у США.

Штулер Ірина Юріївна
*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, обліку
та фундаментальних економічних дисциплін,
ВНЗ «Національна академія управління»*

ФРАКТАЛЬНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ В ЗАДАЧАХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЕКОНОМІКИ

Проблема «проектування майбутнього», пошуку стійких і безпечних траєкторій розвитку має безпосереднє відношення до нелінійної динаміки. Соціально-технологічні об'єкти представляють собою складні ієрархічні системи. Ступінь їх нестійкості та межі їх передбачуваності різні. «В економічній системі горизонт прогнозування різко зменшився: якщо ще 15 років тому нормою в світі було 5-річне директивне або індикативне планування, то зараз про це говорити не доводиться.»

За визначенням лауреата Нобелівської премії Р. Фейнмана «Лінійні рівняння дуже важливі. Вони настільки важливі, що фізики та інженери, мабуть, половину всього часу витрачають на рішення лінійних рівнянь».

Дослідження за допомогою комп'ютерів дали можливість по новому подивитися на цілий ряд фізичних і математичних теорій, сприяли появі нових ідей і нелінійних методів. Проте і серед лінійних і серед нелінійних методів сприйняття існують переваги та недоліки. Розглянемо характеристику кожного з них.

До переваг лінійного сприйняття варто віднести:

1. Адекватність відображення багатьох явищ природи.
2. Наявність ефективного математичного апарату.

До переваг нелінійного сприйняття належать:

1. Нелінійний світ багатший за лінійний.
2. Пропонує універсальний метод дослідження всіх стрибкоподібних переходів і раптових якісних змін різної природи.

До недоліків лінійного сприйняття варто віднести:

1. Рішення не пов'язане з істотним відхиленням від стану рівноваги.
2. Математичний аналіз дозволяє досліджувати тільки плавні, безперервні процеси.

До недоліків нелінійного сприйняття варто віднести:

1. Для більшості важливих нелінійних рівнянь неможливо знайти рішення в аналітичному вигляді.
2. Недостатня розвиненість математичного апарату.

Адекватно оцінюючи переваги обох підходів можна розробити алгоритм фрактального прогнозування, котрий доцільно представити у послідовності наступних кроків:

1. Ділимо часовий ряд на дві послідовності:

$\{x_1, \dots, x_{nf}\}$ – налаштування та $\{x_{nf}, \dots, x_{nt}\}$ – тестування

2. Оберемо m розмірність вкладення, час затримки τ та час прогнозування T за описаними вище алгоритмами.

3. Оберемо вектор затримки x_i $i \geq nf$ для T -кроку прогнозування.

4. Обчислимо відстані d_{ij} між тестовим вектором x_i та вектором затримки x_j $1+(m-1)\tau \leq j \leq nf - T$, що обираємо з частини налаштування.

5. Впорядкуємо відстані d_{ij} , знайдемо k -найближчих точок $x_{j(1)}, \dots, x_{j(k)}$ до вектора x_i та налаштуємо аффіну модель, де параметри $\alpha_0, \dots, \alpha_m$ вираховуються методом найменших квадратів.

$$x_{j(l)+T} \approx \alpha_0 + \sum_{n=1}^m \alpha_n x_{j(l)-(n-1)\tau} \quad l=1..k$$

6. Отриману афінну модель використаємо для прогнозування з кроком T – x_{i+T}^* для вектора затримки x_i .

Отже, нами досліджено алгоритм фрактального прогнозування часових рядів та створено апарат його практичної реалізації.

Наступним кроком нашого наукового дослідження передбачається здійснити апробацію алгоритму на модельних та реальних часових рядах в сфері економіки

Список використаної літератури:

1. Козлов Д.А., Методы нелинейной динамики в моделировании макроэкономических процессов, Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, No.1, 2003.

2. Ризниченко Г.Ю. Нелинейное естественнонаучное мышление и экологическое сознание // Синергетическая парадигма. М.: Прогресс-Традиция, 2000.

3. Моделирование экономических процессов. Учебник под ред. М.В.Грачевой, Л.Н.Федеевой, Ю.Н. Черемных, М: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

4. Логистическое уравнение, https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D1%83%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5

5. Малинецкий Г. Хаос. Структуры. Вычислительный эксперимент. Введение в нелинейную динамику. М.: Едиториал УРСС, 2002.

6. Малинецкий Г.Г., Курдюмов С.П. Нелинейная динамика и проблемы прогноза. Вестник Российской академии наук, том №71, №3. 2001г. – С. 210-232.

7. Малинецкий Г.Г., Сидоров С.В., Новые методы хаотической динамики, М.: Едиториал УРСС, 2004.

8. Ерохин Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. Гл.2., пар.4. Работа опубликована на сайте <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina/>

НАПРЯМ 4. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Гладченко Анатолій Юрійович

кандидат економічних наук, докторант,

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЗАСАДАХ МІЖНАРОДНИХ ІНСТИТУЦІЙ В СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

Як відомо міжнародні валютно-фінансові і банківські організації займають значне, але, разом з тим, суперечливе місце в системі міжнародних валютно-кредитних відносин. З одного боку, їх діяльність дозволяє внести регулює початок і визначену стабільність в формується цілісність всесвітнього господарства, забезпечуючи, в загальному, безперебійне функціонування валютно-фінансової сфери. Зростає значення міжнародних валютно-фінансових організацій в області аналізу і узагальнення інформації про основні тенденції світогосподарського розвитку та вироблення рекомендацій щодо вирішення найважливіших проблем зокрема економічної рівноваги. З іншого боку, сама діяльність міжнародних валют-фінансових організацій, не позбавлена досить серйозних протиріч і недоліків, що є очевидною підставою для її обгрунтованої критики серед урядів деяких країн. Міжнародні валютно-фінансові і банківські організації грали і продовжують грати істотну роль в економічному розвитку Української економіки. Найвиразніше це проявляється сьогодні в умовах геоекономічної дестабілізації та переходу на Євроінтеграційні засади. Таким чином, роль зазначених міжнародних організацій і можливості ефективної співпраці з ними є визначальними для підтримки економіки. Істотне, по суті, центральне місце для України в загальній системі сучасних міжнародних валютно-фінансових і банківських організацій займають Міжнародний валютний фонд, та Світовий Банк, який які статус спеціалізованої установи ООН і слугує одним з найважливіших елементів інституційної основи світової валютної системи. Країни з трансформованою економікою, в тому числі Україна, вже тривалий час співпрацюють з Фондом. Міжнародний валютний фонд та інші міжнародні організації мали істотний вплив на трансформацію економік країн Центральної та Східної Європи. Разом з тим, цей вплив на ефективність державного управління економічними процесами різними дослідниками і інститутами оцінюється неоднозначно. Крім того, підходи органів державної влади країн з трансформованою економікою до реалізації рекомендацій МВФ далеко не однакове і мають певну (нерідко значну) специфіку – від буквального проходження цих рекомендацій до вельми значного коректування політики по

трансформації економіки з урахуванням специфічних особливостей окремих країн. З огляду на зазначені обставини, проблематика імперативів державного управління на засадах міжнародних інституцій в сфері регулювання економічної рівноваги є досить актуальною.

Слід відзначити, що міжнародні валютно-фінансові і банківські організації займають важливе місце в системі державного управління валютно-кредитних відносин. При цьому істотне місце в системі інституційних структур регулювання міжнародних валютних відносин належить Міжнародному валютному фонду (МВФ, – IMF, International Monetary Fund) – міжнародної організації, призначеної для регулювання валютно-кредитних відносин між державами-членами і надання їм фінансової допомоги при валютних ускладненнях, викликаються дефіцитом платіжного балансу, шляхом надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті. МВФ активно співпрацює з іншими світовими фінансовими інститутами, насамперед зі Світовим банком. За час своєї діяльності МВФ перетворився на справді універсальну організацію, визнану в якості головного міждержавного органу регулювання світових валютно-кредитних відносин. Залежно від цільової спрямованості і умов кредитування Фонд використовує різні кредитні механізми. При цьому надання Фондом кредитів країнам-членам пов'язано з виконанням останніми певних політико-економічних умов («обумовленістю»). Важливо також зазначити, що у своїй діяльності МВФ дотримується жорсткої фінансової політики, яка передбачає виконання країною, яка потребує позику, зобов'язань скоординувати свою політику з рекомендаціями МВФ. Однак в рамках авторського дослідження виявлено, що діяльність МВФ не є достатньо ефективною в рамках співробітництва в сфері міждержавного регіонального управління економічною рівновагою в Україні. Ефективне співробітництво в сфері міждержавного регіонального управління економічними процесами повинно базуватися не тільки на кількісних показниках кредитів від міжнародних фінансових або торгових організацій, проте і фінансову, екологічну, соціальну, та економічну площину. Так новітня стратегія співробітництва в сфері міждержавного регіонального управління економічними процесами в Україні має фрагментарний характер. На сьогодні Україна отримала досить значні фінансові ресурси і державна політика акцентує увагу тільки на тому скільки було отримано від вище зазначених міжнародних організацій. Таким чином на нашу думку головні завдання державної політики в питанні підвищення ефективності співпраці з міжнародними економічними організаціями повинні акцентуватись на наступних імперативах: забезпечення реалізації національних інтересів у програмній діяльності; збільшення участі національних координаторів в роботі спільних комітетів, координаційних та робочих груп; збільшення впливу у підготовці програмних документів міжнародних економічних організацій; періодичне спільне проведення перегляду проектних портфелів.

Громоклицька Юлія Вячеславівна
*провідний спеціаліст відділу аналітично-статистичної
та організаційної роботи,
Київський апеляційний адміністративний суд*

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄС

Сучасні технології зробили значний крок вперед і наразі гостро усвідомлюється проблема необхідності трансформації всієї системи публічного управління. Це зумовлено перш за все тим, що у суспільстві докорінно змінюються всі комунікації і ставляться нові вимоги перед обсягом та якістю послуг, які надаються органами публічної влади.

Електронне урядування розглядається сьогодні як концепція реформування публічного демократичного управління, оскільки за допомогою використання нових інформаційно-комунікаційних технологій здійснюється ефективно перетворення публічних адміністрацій та поліпшення радикальним чином їхньої роботи зі своїми клієнтами як з громадянами, підприємствами, так і з іншими публічними адміністраціями.

Європейський Союз та уряди більшості країн-членів ЄС мають давній та великий досвід законодавчого і проектного супроводу розвитку інформаційної сфери суспільства [1].

Формування системи електронного уряду ЄС здійснюється за декількома пріоритетними напрямками, розвиток яких має забезпечити позитивні зміни в життєдіяльності як держави, так і суспільства. Зокрема, важливим вважається забезпечення можливостей всіх бажаючих користуватися послугами електронного уряду, що в більшій мірі залежить не від створення відповідної системи, а від сприяння розвитку сучасних інформаційно-телекомунікаційних технологій та забезпечення їх доступності. Завдання щодо підвищення ефективності діяльності публічних адміністрацій завдяки запровадженню інформаційних технологій згідно даного плану передбачає створення систем та способів оцінки цієї ефективності, відстеження позитивних та негативних тенденцій [2, с. 182].

Як показав досвід країн ЄС, при стабільному фінансуванні та ефективному менеджменті витрачені кошти на запровадження електронного урядування в короткий термін можуть окупитися. При цьому громадяни отримують реальний шанс брати участь в діалозі з владою, впливати на прийняття рішень і висувати власні ініціативи, отримувати детальну інформацію про роботу державних структур і здійснювати контроль за їх діяльністю [3].

У той же час стратегії електронного урядування в різних країнах мають різні підходи в залежності від того, орієнтовані вони на внутрішню або на зовнішню діяльність. Стратегія визначається вищим політичним керівництвом країни і реалізується на рівнях міністерств чи департаментів [3].

Взаємодія держави і громадянина в режимі онлайн пов'язана з подоланням певних труднощів. Для того, щоб стимулювати участь громадян в

управлінні державою, під час розробки інформаційних та комунікаційних технологій необхідно врахувати, що частина громадян не володіє комп'ютером та інформаційними технологіями, а частина володіє.

Найчастіше державні портали європейських країн організовані для громадян на основі категоризації послуг, пов'язаних із такими галузями, як охорона здоров'я, освіта, робота, а також на основі таких цільових груп населення, як батьки, люди з обмеженими можливостями, молодь.

На багатьох державних порталах зарубіжних країн є онлайнві форуми, за допомогою яких громадяни можуть розміщувати питання, пропозиції, запити на послуги для специфічних груп користувачів.

У більшості країн ЄС через портали державних послуг проводяться всі необхідні онлайнві форми обслуговування громадян. На порталах можуть міститися найтипівіші приклади використання електронних послуг та необхідна додаткова документація [4, с. 71].

Підсумовуючи викладене можна зробити висновок, що запровадження електронного урядування є одним із найголовніших кроків до спрощення виконання державних операцій громадянами та приватними підприємствами. У країнах ЄС активно проходить процес впровадження шлюзу державних структур. Електронне урядування є одним із кроків до впровадження електронного суспільства у світі, що є одним з етапів глобалізації.

Законодавче регулювання та впровадження відповідних технологій в європейському просторі істотно зробило крок вперед. Суттєвий вплив має судова практика, що стосується нових технологій, особливо низка рішень Європейського суду з прав людини і вищих судів деяких країн-учасників ЄС. Електронне урядування в країнах ЄС здійснюється також на міждержавному рівні – через глобальні мережі за допомогою посадових осіб держав.

Отже, електронне урядування надає значні переваги і містить певні ризики щодо хакерського втручання, проте, в кінцевому результаті, електронне урядування утворює в державі демократичні принципи і розвиває громадянське суспільство внаслідок формування свідомості та готовності громадян брати участь у суспільно-політичному житті, активності у контролі та впливі на публічну владу, оптимізації публічних процесів.

Список використаної літератури:

1. Аналітична доповідь «Європейський досвід нормативно-проектного забезпечення розвитку інформаційного суспільства: висновки для України» Національний інститут стратегічних досліджень. – Київ – 2014.
2. Андрєєва О. Європейські перспективи розбудови електронного уряду / О. Андрєєва // Політичний менеджмент. № 1-2, 2013. – С. 179–186.
3. Куспляк І. С. Електронне урядування як інструмент формування прозорості та відкритої політичної влади / І.С. Куспляк // Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата політичних наук. Спеціальність 23.00.02 – політичні інститути та процеси. – Одеса – 2012.
4. Даниленко В. Держава і суспільство в умовах електронної демократії (на прикладі країн Євросоюзу) / В. Даниленко // Український інформаційний простір. Число 2. – 2014. – С. 69–76.

Москальов Максим Анатолійович
*кандидат політичних наук,
старший викладач кафедри менеджменту;*

Москальов Анатолій Альфійович
*старший викладач кафедри фінансів,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

ВПЛИВ ПАРТИЦИПАЦІЙНОГО БЮДЖЕТУ НА РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Наразі Україна визначила шлях свого розвитку, в основі якого лежать європейські цінності та традиції, що зумовлює реформування органів місцевого самоврядування та територіальної організації влади, тобто фактичну повну перебудову діючої системи управління у взаємодії з територіальними громадами. Європейська та світова практика засвідчує, що проблеми місцевих громад можуть ефективно вирішуватись тільки на місцевому рівні.

В умовах проведення децентралізації місцевих бюджетів забезпеченню взаємодії органів влади з громадськістю могло б сприяти широке впровадження в практику сучасних інноваційних демократичних інструментів участі громадян у процес формування та виконання місцевих бюджетів на засадах партиципаційного управління.

Основна ідея партиципаційного бюджетування полягає в залученні громадян безпосередньо до процесу ухвалення рішень з розподілу бюджетних коштів на реалізацію їхніх власних проєктів, пов'язаних з розвитком громади. Фактично, використання норм прямої демократії має за мету покращення рівня комунікації між людьми, громадою та владою.

В трактовці Б. Вамплера, партиципаційний бюджет – це місцевий бюджет, розроблений та затверджений за участю громадськості, тобто фінансовий план спільного управління, що здійснюється громадянами та місцевими органами влади. Партиципаційний бюджет надає мешканцям міста можливість вносити свій вклад в розгляд і прийняття фінансових рішень з пріоритетних питань [2].

Європейські науковці І. Сентоме, К. Херцберг та А. Ріке розуміють під словами «партиципаційний бюджет» будь-який експеримент за участю громадян, який відповідає таким п'яти умовам:

– об'єми наявних фінансових ресурсів і параметри бюджету мають бути предметом дискусії. Будь-яка схема участі опосередковано відображається на ситуації в сфері фінансів, при цьому бюджетування за участю громадськості має справу виключно з обмеженими ресурсами;

– партиципаційне бюджетування торкається не тільки рівнів, скажімо, мікрорайону, в цей процес має бути задіяний рівень міста (або району) з обраною радою та визначеними повноваженнями щодо місцевої адміністрації. Наявність муніципального фонду в рамках мікрорайону або ради мікрорайону як такого не є свідченням бюджетування за участю громадськості;

- процес повинен мати постійний характер: одне єдине засідання або один референдум з фінансових питань не є партиципаційним бюджетуванням;
- громадськість повинна брати участь в обговоренні бюджету в спеціально створених для цього рамках: засідання міської ради, відкрите для присутності громадян в момент обговорення міського бюджету не є процесом прийняття партиципаційного бюджету;
- для забезпечення визначеного рівня участі громадян в розробці та прийнятті бюджету недостатньо зробити роботу міської фінансової комісії доступною для присутності мешканців [3].

Позитивними аспектами формування партиципаційного бюджету є: зміна свідомості політиків і певної частини мешканців; підтвердження того, що громадяни можуть долучатись до процесів і приймати рішення стосовно розподілу державних коштів; реалізація необхідних завдань; зростання громадянської активності; поява нових громадських лідерів; поступові зміни в способі роботи органів самоврядування (зокрема завдяки прозорості процесів та контролю з боку громадськості).

Проблемні аспекти полягають у тому, що: не всі партиципаційні бюджети відповідають високим стандартам і вимогам; доволі часто партиципаційні бюджети мають плебісцитарний характер; запропонований механізм радше не мотивує до широкої дискусії та обговорення; малоефективні способи впливу на якість бюджету участі (наприклад, шляхом розповсюдження й популяризації стандартів) [4].

В Україні експериментальне впровадження бюджету участі розпочалося лише з середини 2015 року в Чернігові, Черкасах і Полтаві в межах реалізації проекту «Партиципаторний бюджет – можливості для підвищення громадянської активності і встановлення належного партнерства з органами влади», запровадженого Польсько-Українською фундацією співпраці ПАУСІ. Проект ставив за мету підвищення рівня залучення мешканців Чернігова, Черкас і Полтави до процесу ухвалення рішень щодо розвитку міст і поліпшення діалогу між місцевою владою та громадськістю шляхом співпраці в плануванні та імплементації партиципаційних бюджетів.

Враховуючи практику запровадження партиципаційного бюджетування у пілотних проектах у 2016 році Кабінетом Міністрів України затверджено зміни до порядку проведення конкурсу з визначення програм (проектів, заходів), розроблених інститутами громадянського суспільства для виконання (реалізації) яких надається фінансова підтримка. Нововведення та зміни щодо забезпечення порядку проведення конкурсу для підтримки проектів громадських організацій за рахунок бюджетних коштів схвалюється експертним середовищем, оскільки це сприятиме збільшенню позитивної конкуренції в середовищі громадських організацій, ефективному виконанню завдань, раціональному використанню ресурсів [5].

У цілому на сьогоднішній день в Україні партиципаційне бюджетування заплановано до впровадження у всіх містах обласного значення. Як приклад запропонованих урядом змін, розглянемо механізм запровадження партиципаційного бюджетування у місті Чернівці на основі «Програми

реалізації бюджету ініціатив чернівчан (бюджету участі) у місті Чернівці на 2016-2020 роки», яка затверджена Чернівецькою міською радою [6].

Метою Програми є створення та запровадження ефективної системи взаємодії влади та громадськості в бюджетному процесі для задоволення потреб мешканців міста Чернівці. Програма сприятиме залученню громадян до бюджетного процесу, запровадженню процесу демократичного обговорення та прийняття рішень, у якому члени територіальної громади вирішуватимуть, як розподілити кошти міського бюджету та визначатимуть першочергові для реалізації проекти з розбудови міста, створення сучасного громадського простору.

Формування Бюджету ініціатив чернівчан відбувається на регулярній основі в обсязі до 1% доходів загального фонду міського бюджету без урахування трансфертів. Проекти за обсягом фінансування за рахунок коштів бюджету ініціатив чернівчан поділяються на: великі – з обсягом фінансування від 300 тис. грн. до 1000 тис. грн. Впровадження Бюджету участі у місті Чернівці здійснюється на основі певного алгоритму, який склався при впровадженні пілотних проектів. До основних моментів цього алгоритму можна віднести:

- функціонування робочої групи з-поміж представників громадськості та представників органів місцевого самоврядування для започаткування й упровадження процесу партиципаційного бюджетування;

- процес соціальної мобілізації та основні організаційні навички, що застосовуються для модерування зустрічей з громадянами, упровадження соціальної діагностики відповідно до стандартів проведення консультації;

- вивчення провідного зарубіжного досвіду спільної роботи громадських активістів та місцевої влади в підготовці бюджетів;

- популяризацію ідеї партиципаційного бюджетування шляхом активного залучення мас-медіа та через соціальні мережі; проведення глибокого дослідження проблем і потреб громад шляхом обговорення на спеціальних зустрічах і форумах з використанням інтерактивних форм обговорення впровадження процесу партиципаційного бюджетування;

- визначення напрямків використання місцевих коштів партиципаційного бюджету, підготовка заявок для фінансування відповідно до потреб мешканців територіальної громади;

- презентацію заявок за ієрархією, розроблення критеріїв оцінювання, відбір пропозицій; збір пріоритетних заявок у єдину бюджетну пропозицію, затвердження місцевих бюджетів [1].

Адекватна оцінка позитивного зарубіжного та вітчизняного досвіду формування і функціонування партиципаційно-орієнтованої системи місцевої влади, своєчасне його використання в процесах оптимізації публічного управління дозволять досягти значних успіхів по відновленню і зміцненню місцевого самоврядування в Україні.

Список використаної літератури:

1. Белец Ж.А. Партиципаторне бюджетування як інноваційний демократичний інструмент участі громадян в управлінні справами територіальних громад [Електронний ресурс]/ Ж.А. Белец // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2016. – № 1. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2016_1_21
2. Wampler B. A Guideto Participatory Budgeting [Електронний ресурс] // Paper presented at the third conference of the International Budget Project / B. Wampler. – 2000. – November 4–9. – Режим доступу: <http://www.internationalbudget.org/cdrom/papers/systems/ParticipatoryBudgets/Wampler.pdf>
3. Sintomer, Yves/Herzberg, Carsten/Allegretti, Giovanni/Röcke, Anja/Lopes, Mariana (2013): Learning from the South: Participatory Budgeting Worldwide – an Invitation to Global Cooperation, Bonn, Engagement Global.
4. Crowdsourcing w miastach [Electronic resource] – Available at : <http://www.schuman.pl/pl/materialy/3579-crowdsourcing-w-miastach>.
5. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 12 жовтня 2011 р. № 1049 : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 березня 2016 р. № 194 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/194-2016-%D0%BF>
6. Положення про Бюджет ініціатив чернівчан : Рішення Чернівецької міської ради від 12.05.2016 № 190 [Електроннийресурс] – Режим доступу : <http://chernivtsy.eu/portal/4/mayesh-garnu-ideyu-dlya-rozvytku-mista-bery-uchast-u-konkursi-programy-byudzhetu-initsiatyv-chernivchan-86245.html>

Романенко Євген Олександрович

*доктор наук з державного управління, професор,
завідувач кафедру публічного адміністрування,
Міжрегіональна Академія управління персоналом,
Заслужений юрист України*

ПЕНСІЙНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ

Вперше система пенсійного забезпечення була введена у Франції в 1673 р. Тоді виплата фінансової допомоги покладалася тільки офіцерам морського флоту. Однак через 100 років відбулася перша в історії пенсійна реформа, згідно з якою тепер виплата фіксованої грошової суми поширилася і на цивільних державних службовців, які досягли віку 50 років. Але щоб отримати фінансову допомогу, потрібно відслужити на благо держави не менше 31 року. Ще через 90 років масове в кінці позаминулого століття найбільш універсальний пенсійне забезпечення було введено в Німеччині, коли перший канцлер Німецької імперії Отто фон Бісмарк запровадив податок на доходи працюючих, а зібрані кошти використав на виплату допомоги армійським ветеранам. Це стало народженням системи соціального страхування,

обов'язкового за своїм характером і заснованої на принципі перерозподілу податків.

Трохи пізніше ця ідея була розвинена в Данії, а через 4 роки і в Великобританії. Франція, в якій колись – то була введена пенсійна система для особливого класу службовців, підключилася до ініціативи масового фінансового забезпечення громадян лише в 1910 р. Подібне нововведення мало на увазі ув'язку розміру пенсії з сумою страхових внесків і зарплати застрахованих працівників, а також страхування службовців в обов'язковому порядку на випадок виникнення інвалідності або навіть втрати головного годувальника сім'ї. Після першої світової війни в більшості розвинених країн було прийнято законодавство, яке встановлює правила державного пенсійного забезпечення. В основу було покладено принцип перерозподілу коштів між поколіннями (*pay-as-you-go*), в рамках якого працюють відраховували частину своїх доходів на користь непрацездатних осіб. Роль держави зводилася до встановлення правил гри і контролю їх виконання. Така система повністю влаштувала жителів Європи і швидко прижилася в усьому цивілізованому світі

У 1930 р. в Радянській Росії був виданий наказ про початок виплати допомоги по соціальному страхуванню, який в дуже малому ступені полегшив життя простого народу. Щоб уникнути кризи в державі через 2 роки був офіційно виданий закон, який говорить про можливість виходу радянських робітників на пенсію у віці 55 років для жінок і 60 років для чоловіків. Однак прийшла на територію Радянського Союзу війна завадила довести пенсійну реформу до стану досконалості і остаточно система утвердилася тільки після 1956 р. Саме тоді був прийнятий новий закон, який врегулював пенсійну систему для всіх верств населення.

Кожне нове покоління пенсіонерів виявлялося незадоволеним розміром своїх призначаються пенсій. І хоча політики постійно приймали закони, спрямовані на підвищення розмірів пенсій, пенсійного забезпечення не вистачало фінансових ресурсів. Дослідження показали, що середня тривалість життя в другій половині ХХ ст. стала стрімко зростати. Процесам старіння населення сприяло загальне підвищення якості життя, вдосконалення системи охорони здоров'я і перемога над цілим комплексом раніше смертельних і невиліковних хвороб. Істотно змінювалася демографічна структура населення, частка пенсіонерів постійно і неухильно зростала.

Широка міжнародна дискусія про пенсійну реформу стартувала в 1994 р. після публікації доповіді Світового банку «Попередження всесвітньої кризи старіння» (*Averting the Old Age Crisis*). У доповіді зазначалося, що з урахуванням ситуації, що тенденції збільшення тривалості життя пенсіонерів, більшість країн зіткнуться з дефіцитом пенсійної системи, побудованої виключно на солідарних засадах. Представники Світового банку в рамках реформування національних пенсійних систем пропонували введення обов'язкового накопичувального елемента – накопичувальних пенсій.

В результаті в ряді країн були впроваджені елементи накопичувального пенсійного забезпечення. Накопичувальний принцип передбачає сплату пенсійних внесків, інвестування цих коштів на фінансових ринках з метою

приросту і потім виплату пенсій з урахуванням отриманого інвестиційного доходу. Відомо безліч форм і схем організації накопичувального пенсійного забезпечення, десть пенсійні накопичення є обов'язковими елементами, десть добровільними. Досягнутий до теперішнього часу політичний консенсус передбачає, що універсального рецепту не існує і кожна країна повинна вибрати власну модель, відповідну національну специфіку і рівнем економічного розвитку.

Перші розмови про те, що в Україні потрібно вводити пенсійне страхування і накопичувальне державне пенсійне страхування, почали вестися в Україні ще в 1994 році. У 1993-му дефіцит Пенсійного фонду, який вимірюється за методологією Всесвітнього банку, склав 1% ВВП, а в 1996 році – вже 2,6%. У 1996 р. за підтримки USAID було створено робочу групу з розробки реформи. У серпні 1998 р. в рамках програми МВФ «Механізм розширеного кредитування» (Extended Fund Facility) Україна дала вже перше офіційне зобов'язання провести пенсійну реформу – різко зріс дефіцит Пенсійного фонду, при цьому пенсійна система не справлялася з завданнями соціальної підтримки. До 2000 р. завдяки ряду заходів, вжитих урядом, ситуацію з надходженнями до Пенсійного фонду вдалося нормалізувати: його доходи знову перевищили витрати. Але системні проблеми пенсійної системи нікуди не поділися. Це вкрай низький розмір пенсій і практична відсутність взаємозв'язку між зарплатою і майбутньою пенсією, що зовсім не стимулює платити внески до Пенсійного фонду.

Більше 13 років тому, 9 липня 2003 р., Верховна Рада України прийняла Закон «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування». Закон повинен був зрушити з патової ситуації «пенсійне питання». Новий закон передбачав проведення в Україні системної пенсійної реформи, створення солідарної, обов'язкової державної і приватної накопичувальної пенсійних систем, а також прив'язував рівень пенсій до тривалості професійного стажу і розміру заробітної плати в Україні.

Протягом 2004 р. уряд В. Януковича кілька разів серйозно підвищило пенсійні виплати. Якщо 1 січня 2004 р. розмір мінімальної пенсії в країні становив 102,8 грн, то через 9 місяців – 294,6 грн. Наступні уряду підхопили естафету адміністративного підвищення пенсій. Починаючи з 2003-го, коли була прийнята пенсійна реформа, до 2005 р. ВВП України зріс на 15%, мінімальна заробітна плата – на 30%, в той же час реальна мінімальна пенсія – майже на 190%. Витрати на пенсійне забезпечення зросли з 8% ВВП в 1996 році до 15% ВВП в 2005-му. Трансфери з держбюджету на покриття дефіциту ПФ зросли з 0% у 2003 році до 3,7% в 2005-му. Купівля «електоральної лояльності пенсіонерів стала тенденцією. З 2002 по 2010 р.р. мінімальний розмір пенсій зріс в 9 разів в реальному вираженні, в той час як середній розмір зарплати – бази нарахування пенсійних внесків – лише в 3,4 рази.

У 2010 році видатки Пенсійного фонду становили вже 17,7% ВВП – це один найбільший показник в світі.

До 2015 р. Україна прийшла з фактичним дефіцитом Пенсійного фонду в 77 млрд. грн, який покривається за рахунок держбюджету. За даними Мінфіну,

загальні витрати на пенсійну систему в 2015 р. становили 13,7%. Прямі витрати бюджету на фінансування пенсій становили 4,2%. Після зниження ЄСВ («трудоих податків») до 22% з 2016 р. проблема ускладнилася – Пенсійному фонду не вистачає понад 140 млрд. Причиною такого дефіциту є те, що раніше людина сплачувала до Пенсійного фонду менше, ніж отримувала. Так, станом на 1 січня 2015 р. працівник у середньому сплачував 194 тис. 392 грн до Пенсійного фонду, натомість отримував після виходу на пенсію 204 тис. 984 грн, з 2016 р. ця різниця зросла – з 127 тис. 327 грн до 231 тис. 984 грн. Ця різниця і формувала дефіцит Пенсійного фонду. Після підвищення Урядом мінімальної заробітної плати в країні внески до Пенсійного фонду сягнули 295 680 грн і перевищили видатки – 269 352 грн.

На засіданні Уряду 17 травня були затверджені основні положення проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо підвищення пенсій», що пропонує Уряд у рамках пенсійної системи, яка має запрацювати після ухвалення українським Парламентом з 1 жовтня 2017 р. Мета пенсійної реформи – забезпечення бездефіцитності Пенсійного фонду у середньостроковій перспективі. Запроваджується нова формула нарахування пенсій за єдиним підходом для «старих» і «нових» пенсіонерів із використанням показника середньої заробітної плати на рівні 3764,40 грн. Уряду вдалося уникнути підвищення пенсійного віку. Пенсійний вік залишається на рівні 60 років для людей, які мають страховий стаж 25 років. При цьому запроваджується гнучкий коридор пенсійного віку та можливості компенсації відсутнього страхового стажу. Уряд також передбачив скасування особливих умов виходу на пенсію, крім військовослужбовців. У цьому контексті передбачено замінити механізм відшкодування пенсій за віком на пільгових умовах на сплату роботодавцем підвищеної ставки єдиного внеску розміром 15 та 7% за працівників, зайнятих на роботах, передбачених списками №1 та №2, що будуть розширені. Також з 1 січня 2018 року скасовується право на призначення пенсій за вислугу років для працівників освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та інших.

Окремі положення запропонованого проекту реформи не знайшов доки однозначної підтримки в МВФ та окремих членів уряду. Глава Мінфіну підкреслив, що проблема солідарної пенсійної системи потребує негайного вирішення. «Тут і позиція МВФ і наша збігаються. Поки ми не стабілізуємо солідарну систему, ми не можемо собі дозволити гратися до другого рівня. Зараз потрібно вирішувати проблеми, а не посилювати і без того складну ситуацію». Крім того проект реформи ще не розглядався на Національній Раді Реформ та не обговорювався з широким загалом

За 25 років українська влада так і не зважилися на справжню реформу пенсійної системи. Результат – у працюючих українців немає ніяких стимулів платити пенсійні внески; хронічно дефіцитний Пенсійний фонд, що давить на держбюджет; при цьому Україна витрачає на пенсії чи не найбільше за всіх у світі (в% від ВВП) і до недавнього часу мала дуже високі «трудоі податки», що стимулюють бізнес до відходу в тінь.

Харечко Дмитро Олексійович
*аспірант кафедри державного управління та місцевого самоврядування,
Львівський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України*

АДМІНІСТРУВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОМ ГРОМАДЯН, ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Однією з основних причин економічної кризи в Україні є внутрішні макроекономічні суперечності а її глибина спричинена високим рівнем залежності національної економіки від зовнішнього економічного середовища.

Головними характеристиками нестабільності економіки є: незавершеність важливих процесів ринкової трансформації, вузькість внутрішнього ринку, велика залежність від зовнішнього ринку, низький рівень економічного суверенітету в умовах випереджального зростання фінансового сектору у відриві від реального, відсталість структури економіки та її надмірною енергоємністю [1].

Фактично будівництво, як сфера економіки є універсальною галуззю, яка поєднує в собі як виробництво певного ринково-конкурентного товару (завершення будівництва певного об'єкта) так і надання послуг (консультативно-дорадчі аналітичні юридичні і т. д.). В сфері будівництва прямо чи опосередковано приймають практично усі галузі економіки, зокрема в будівництві використовується приблизно 50% продукції промисловості будівельних матеріалів, 18% металопрокату, 40% пиломатеріалів, більше 10% продукції машинобудівної промисловості, а за обсягом виробленої продукції і кількістю зайнятих людських ресурсів на будівельну галузь припадає приблизно десята частина економіки. Тобто, зростання обсягів будівництва, та вкладення в будівельну сферу фінансових ресурсів може бути одним з факторів які можуть мати позитивний ефект на економіку країни в цілому.

Надзвичайно важливим соціальним завдань держави є задоволення потреби людини в житлі, оскільки низький рівень забезпечення житлом є однією з найгостріших соціальних проблем держави. Право на житло, як можливість володіння, користування та розпорядження ним, в даний час, вважається належною нормою цивілізованого суспільства. Відповідно до Конституції Україна є соціальною державою, кожен має право на житло. Держава створює умови, за яких кожний громадянин матиме змогу побудувати житло, придбати його у власність або взяти його в оренду. Громадянам, які потребують соціального захисту, житло надається державою та органами місцевого самоврядування безоплатно або за доступну для них плату відповідно до закону [2].

Згідно даних Державної служби статистики України кількості сімей та однаків, які перебувають на квартирному обліку скоротилась з 2636 тис. в 1990 році до 657 тис. в 2014 році. Проте, аналізуючи наведені статистичні дані,

можна зробити висновок, що скорочення кількості сімей та однаків, які перебувають на квартирному обліку протягом 1990-2014 років відбулось не шляхом надання їм придатного для проживання житла, а в силу інших обставин (смерть осіб які перебували на квартирному обліку, самостійне покращення житлових умов і т. д.) [3].

Соціальна проблема щодо забезпечення житлом громадян в Україні на даний час є досить вагомою, а для її належної реалізації необхідне чітке, нормативно закріплене, визначення категорій осіб які потребують покращення житлових умов, та за допомогою визначеного кола державно-управлінських механізмів впровадження ведення належного обліку даних осіб, для встановлення необхідності в житлових приміщеннях як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Застосувавши нормативний державно-управлінський механізм, органами державної влади чітко встановлено коло осіб які підпадають під визначення поняття «особи які потребують покращення житлових умов».

Облік громадян, які потребують покращення житлових умов, на загальнодержавному рівні до 2011 року був відсутній, хоча вже довгий період часу спостерігались значні суспільні вимоги для його створення та функціонування. Фактична відсутність загальнодержавного реєстру громадян, які потребують покращення житлових умов, та відповідно до законодавства перебувають на квартирному обліку, необхідність отримання такої інформації місцевими органами державної влади від законодавчо визначених органів місцевого самоврядування, призводила до ряду погрішностей при формуванні загальнодержавних відомостей щодо окремих пільгових категорій громадян, та спричиняло незлагодженості при прийнятті державно-управлінських рішень.

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

Тобто, відсутність загальнодержавного реєстру громадян, які потребують покращення житлових умов, призводила до виникнення суттєвих управлінських проблем на загальнодержавному рівні, серед яких можна виокремити такі :

– відсутність можливості чітко передбачити фінансовий ресурс, як в державному бюджеті, так і в бюджеті місцевого рівня для співфінансування певних програм, щодо забезпечення житлом осіб які потребують покращення житлових умов;

– відсутність чіткої інформації щодо списків осіб які потребують покращення житлових умов, та неможливість перевірки фактичних даних зазначених осіб;

– створення умов, щодо унеможливлення зловживань окремими посадовими особами, як при постановці на чергу осіб які потребують покращення житлових умов, так і при наданні їм житла та при розподілі житлових приміщень.

Розроблення порядку формування, фактичне формування, та ведення єдиного реєстру громадян, які потребують поліпшення житлових умов відповідно до законодавства, та перебувають на квартирному обліку, було передбачено завданнями і заходами з виконання Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2009 р. N 1249 [4]. Фактично Єдиний державний реєстр громадян, які потребують поліпшення житлових умов, за поданням органів, що ведуть квартирний облік, було сформовано, і він розпочав повноцінно функціонувати з 01.09.2014 року, що дало змогу виявити реальну кількість громадян, які потребують покращення житлових умов. Протягом 2013 року ведення реєстру було покладено на державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву, однак, на виконання змін які відбулись в нормах чинного законодавства, в подальшому проходила передача робочих місць реєстраторів, повноважень щодо ведення реєстру до місцевих державних адміністрацій, що викликало значні як організаційні, так і нормативно-правові неузгодженості.

Адміністрування системи обліку громадян, які потребують покращення житлових умов на загальнодержавному рівні можна визначити як комплекс державно-управлінських заходів, при належному застосуванні чітко визначеного кола державно-управлінських механізмів, які використовуються органами державної влади та їх посадовими особами для досягнення поставленої мети, тобто належного обліку осіб які потребують покращення житлових умов. І адміністрування системи обліку громадян, які потребують покращення житлових умов, на загальнодержавному рівні проводиться Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, яке забезпечує створення та функціонування системи спеціалізованого програмного, інформаційно-технічного забезпечення та відповідає за накопичення, збереження і захист даних, що містяться в реєстрі та місцевими державними адміністраціями які здійснюють заходи щодо ведення в установленому порядку даного реєстру.

Своєю чергою адміністрування системи обліку громадян, які потребують покращення житлових умов на регіональному (місцевому) рівні можна визначити як комплекс державно-управлінських заходів, при належному застосуванні чітко визначеного кола державно-управлінських механізмів, які використовуються органами державної влади, місцевого самоврядування та їх службовими особами (державними службовцями та посадовими особами органів місцевого самоврядування) для досягнення поставленої мети, тобто

належного обліку осіб які потребують покращення житлових умов та проживають (чи постійно перебувають) в даному регіоні. І власне адміністрування системи обліку громадян, які потребують покращення житлових умов на регіональному (місцевому) рівні проводиться законодавчо визначеними органами місцевого самоврядування, тобто виконавчими комітетами районних, міських, районних у містах, селищних, сільських рад (їх структурними підрозділами) та місцевими державними адміністраціями.

Список використаної літератури:

1. Рудницька О. В. Аналіз причин виникнення фінансово-економічної кризи в національній економіці. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
2. Конституція України від 28 червня 1996 року.
3. Статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2009 р. N 1249 Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua>

НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

Базалійська Наталія Петрівна

старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці;

Бець Юлія Олександрівна

студентка,

Хмельницький національний університет

СТИМУЛЮВАННЯ ТА МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах підвищення ефективності виробництва на підприємстві пов'язане з рівнем продуктивності праці. Підприємства самостійно планують продуктивність праці; визначають її рівень, забезпечуючи при цьому випередження росту продуктивності праці у порівнянні із ростом середньої заробітної плати та ростом фондоозброєності праці робітників. Рівень продуктивності праці на підприємстві та темпи його зростання насамперед визначаються багатьма факторами. Під факторами росту продуктивності праці розуміють умови, за яких можливе її підвищення. До основних факторів росту продуктивності праці відносяться матеріально-технічні, організаційні, економічні, соціальні, природні тощо. Важливим аспектом досягнення високого життєвого рівня населення є стимулювання праці, що направлене на формування потреб та інтересів працівників.

Метою дослідження є вивчення впливу стимулювання і мотивації праці на підприємство, а також шляхи їх удосконалення в сучасних умовах.

Проблеми мотивації праці та заохочення працівників ґрунтовно відображені у працях соціологічного та економічного спрямування радянських учених І. Бондар, О. Васильєвої, М. Здравомислова, В. Подмаркова, А. Ручки, М. Сакади, Ф. Щербака, В. Ядова. Значущими є мотиваційні теорії, розроблені західними ученими А. Маслоу, Ф. Герцбергом, Д. Мак-Клелландом, В. Врумом, С. Адамсом, Л. Портером, Е. Лоулером. Вагомий внесок у розвиток теоретичних основ мотивації праці здійснив український дослідник М. Туган-Барановський, який обґрунтував чітку класифікацію потреб.

Ефективність праці за інших однакових умов визначається особистим ставленням людини до праці, її трудовою поведінкою. У свою чергу трудова поведінка детермінована впливом багатьох чинників, які діють з різною силою і в різних напрямках. Проблема спонукування людей до продуктивної праці не нова. Протягом багатьох століть вона хвилювала кращі уми людства і це не випадково. Працею створюється матеріальна і духовна культура суспільства.

Як писав один із класиків 31 політичної економії В. Петті: «земля – мати багатства, а праця – батько його» [1, с. 37].

У загальному розумінні мотивація – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо чи несвідомо робити ті чи інші вчинки. Для всебічної характеристики поняття мотивації слід з'ясувати сутність основних категорій, які мають безпосереднє відношення до змісту і логіки поведінки людини в процесі трудової діяльності [2, с. 79].

Мотивація загалом являє собою процес спонукання, стимулювання себе чи інших людей до цілеспрямованої поведінки або виконання певних дій, спрямованих на досягнення власної мети або мети організації. Загалом можна сформулювати ряд правил ефективної мотивації персоналу: неочікувані, непередбачувані, нерегулярні премії, які мотивують набагато ефективніше ніж очікувані. Важливо зауважити, що між виконаною роботою та винагородою не повинен бути великий проміжок часу. Типовими є такі стимули: підвищення на посаді, розширення повноважень, визнання, усна подяка керівника у присутності колег, можливість страхування здоров'я, оплата медичних послуг, позачергова оплачувана відпустка, гарантія збереження робочого місця, позики зі зниженою ставкою на навчання або придбання житла, оплата витрат на ремонт авто та ін.

Потреби у свідомості людини перетворюються на інтерес або мотив, який і спонукає людину до певної цільової дії. Термін «мотив» походить від латинського «movere», що означає «приводити в рух», «штовхати». Мотив в економічній літературі трактується по-різному, але найчастіше як усвідомлене спонукання до дії. З різних поглядів на сутність мотивів найбільш плідним є, на наш погляд, той, що в ньому мотив розглядається у контексті відображення і вияву потреб [3, с. 148].

Тісний зв'язок мотивів і потреб пояснюється передовсім схожістю сутностей. Потреби людини – це нестача чогось, мотиви – це спонукання людини до чогось. Мотиви з'являються майже одночасно з виникненням потреб і проходять певні стадії, аналогічні стадіям формування потреб. Отже правомірним є твердження, що мотив – це те, що породжує певні дії людини. Мотив знаходиться «всередині» людини, має «персональний» характер, залежить від безлічі зовнішніх і внутрішніх стосовно людини чинників. Мотив не тільки спонукає людину до дії, а й визначає, що треба зробити і як саме здійснюватиметься ця дія. Модель мотивації праці через потреби показано на рисунку 1 [4, с. 138].

Економічне, матеріальне стимулювання праці передбачає внесення в процес мотивації вартісних важелів залучення людей до праці, тобто безпосередній економічний вплив на мотивацію, забезпечення особистої і групової заінтересованості суб'єктів праці в матеріальному заохоченні. Тут застосовуються як безпосередні (зарплата, премії, доходи від прибутку та ін.), так і опосередковані (ціни, податки, кредити) важелі регуляції трудової поведінки.

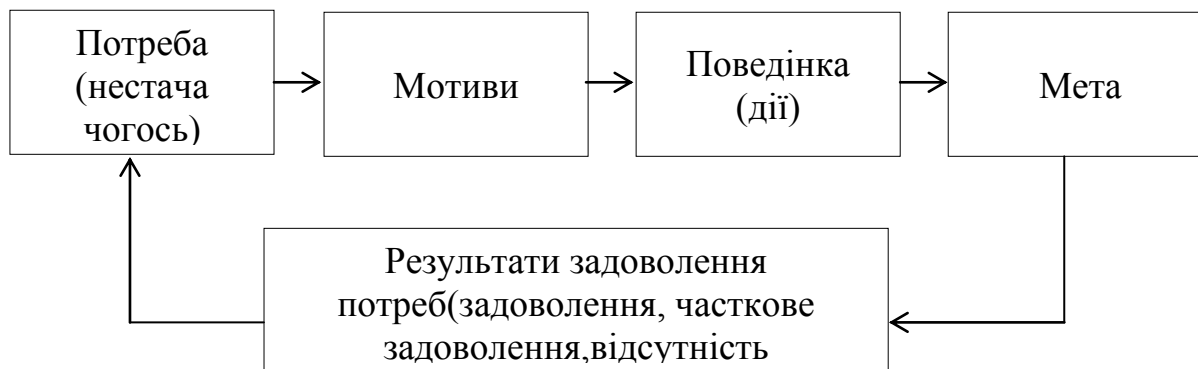


Рис. 1. Схема моделі мотивації через потреби

У вузькому розумінні стимулювання праці фактично збігається з соціальною регуляцією праці – соціальною мотивацією трудової поведінки, коли спонукання до діяльності здійснюється через задоволення різноманітних потреб особистості, соціальної групи чи трудового колективу [5, с. 58].

Порядок розробки системи матеріального стимулювання включає такі етапи: 1. Вибір підрозділів для першочергового проведення в них заходів з розробки нової СОТ. У зв'язку з тим, що на практиці неможливо ввести модифіковану СОТ одночасно у всіх підрозділах казино, слід визначити графік її розробки на 2010 рік, в якому зафіксувати черговість відділів для послідовного впровадження нової СОТ. 2. Опис і аналіз діяльності, посад та робочих місць в обраних підрозділах. 3. Розробка структури побутової частини заробітної плати з урахуванням ієрархії посад. 4. Розробка схеми нарахування преміальної частини грошової винагороди для співробітників вибраних відділів, аналіз діяльності, виділення критеріїв оцінки, результативності, побудова преміальної моделі грошової винагороди;

Значимими також є наступні мотиваційні форми: хороший моральний клімат у колективі, кар'єра, хороші умови праці, оплата путівок, соціальні відпустки. Основні рекомендації щодо покращення мотиваційного процесу та запобігання демотивації: надання максимум реалістичною інформації в процесі відбору, формування реалістичних очікувань, управління персоналом за цілями, постановка реальних цілей, поділ складних цілей на короткострокові етапи, активне використання додаткових навичок співробітників, увагу до ідей і пропозицій співробітників, формування організаційної культури, розвиток у співробітників почуття приналежності до організації, заохочення і оцінка досягнень співробітників, розвиток системи управління кар'єрою.

Шлях до ефективного управління людиною лежить через розуміння його мотивації. Тільки знаючи те, що рухає людиною, що спонукає його до діяльності, які мотиви лежать в основі його дій, можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів управління людиною.

Створення підприємства завжди пов'язане з людьми, які працюють на ньому. Правильні принципи організації праці, оптимальні системи і процедури грають, звичайно ж, важливу роль, але успіх підприємства залежить від

конкретних людей, із знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, мотивації, здатності вирішувати виробничі та організаційні проблеми.

Розробка і впровадження нової системи стимулювання є одним з найважливіших напрямків стратегічної діяльності кадрових менеджерів. Розмір грошових виплат і схема їх нарахувань – актуальне питання, як для власників бізнесу, так і для найманих працівників. Мотиваційна програма є, мабуть, найпотужнішим інструментом в управлінні персоналом. Саме тому так згубні помилки, допущені при підготовці програм мотивації, а за упереджень менеджерів, власників або персоналу ефективні системи залишаються лише проектами на папері.

Список використаної літератури:

1. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності: навч. посібник для студентів вузів / Н.П. Лобушкін. – 3-е изд., Перераб. і доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 325 с.
2. Зінченко Г.П. Соціологія управління: навчальний посібник / Г.П. Зінченко. – Ростов- на- Дону: Фенікс, 2004. – 194 с.
3. Економіка праці. Підручник / За ред. проф. П.Е. Шлендера і проф. Ю.П. Кокіна. – М.: Юрист, 2003. – 592 с.
4. Базаров Т.Ю. Управління персоналом: підручник / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Єршомін. – Москва: ЮНИТИ, 2003. – 219 с.
5. Аналіз господарської діяльності підприємства: навч. посібник / Г.В. Савицька. – 7-е вид.- МН.: Нове знання, 2002. – 704 с.

Білак Георгій Георгійович,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами;*

Тисячна Анастасія Олегівна,
*магістрант,
Мукачівський державний університет*

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ЗБУТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

«Я знаю, це звучить банально, але стимулювання збуту відгукується дзвінком в касовому апараті».
А. Вільям Робінзон

Система збуту товарів – одна з ключових ланок комерційної діяльності, яка у певній мірі є фінішним комплексом у всій діяльності підприємства щодо створення, виробництва й доведення товару до споживача. У процесі збуту остаточно визначається результат діяльності підприємства, спрямований на

розширення обсягів діяльності та отримання максимально можливого прибутку. Пристосовуючи збутову мережу і сервісне обслуговування до і після купівлі товарів до запитів покупців, підприємство-виробник підвищує свої шанси в конкурентній боротьбі.

На сучасному етапі ринкових відносин в нашій країні стимулювання збуту продукції починає відігравати важливу роль в успішній діяльності будь-якого підприємства. Постійно зростаюча конкуренція змушує підприємства йти на дедалі більші поступки споживачам і посередникам в збуті своєї продукції за допомогою стимулювання.

На нашу думку, за умов насиченості ринку недостатньо розробити нові якісні послуги, встановити на них оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу. Дедалі більшої уваги вимагають методи просування продукції, під якими розуміють сукупність маркетингових рішень і дій. Система маркетингових комунікацій повинна бути спрямована на інформування, переконування, нагадування споживачам про послуги підприємства, підтримку їх збуту, а також створення позитивного іміджу компанії, не будучи при цьому нав'язливою.

Спрямовуючи свої комунікаційні зусилля на адресатів, підприємство сподівається на бажану для нього зворотну реакцію, а саме: від споживачів – зростання попиту; від посередників і постачальників – співпраці на взаємовигідних умовах; від контактної аудиторії – якщо не підтримки, то відсутності протидії; від органів державного управління – встановлення режиму максимально можливого сприяння та підтримки.

Маркетингова комунікаційна політика – це комплекс заходів, яким користується підприємство для інформування, переконання чи нагадування споживачам про свої товари чи послуги.

Основними елементами комплексу маркетингових комунікацій є: реклама, спеціалізовані виставки і презентації, стимулювання збуту, PR, персональні продажі, прямий маркетинг, спонсорство та ін.

Ця стратегія підприємства має свої переваги:

- безпосередня співпраця зі споживачами дає змогу отримати відповідну інформацію про свою продукцію та потреби споживачів;
- зберігається ціна виробника, так як посередники і магазини підіймають ціни, або залишають частину прибутку від реалізації.

Реклама повинна нести інформацію, подану у стислій, художньо вираженій, емоційно забарвленій формі, доносити до свідомості й уваги потенційних покупців найважливіші відомості про товари і послуги.

На жаль, окремого відділу маркетингу на підприємствах часто просто не існує. Всі питання щодо маркетингових заходів вирішує менеджер. Інколи підприємства самостійно розробляють та виготовляють рекламні проспекти, вівіски, буклети. В Інтернеті доречно розміщувати власну сторінка підприємства, на якій описуються товари чи послуги, які надаються в ньому, розміщені фотографії та координати.

На підприємстві ринкові дослідження є основою для розробки загальної стратегії виходу товарів та послуг на ринок, обґрунтування господарських

рішень щодо формування асортименту товарів, обсягів їх виробництва, встановлення термінів та умов виходу на ринок, методів збуту, каналів руху товарів та послуг, методів маркетингових заходів.

Маючи достовірну та високоякісну інформацію, підприємства одержують конкурентні переваги, знижують рівень фінансового ризику, визначають ставлення споживачів, а також мають можливість стежити за зовнішнім середовищем, підвищувати ефективність роботи і вирішувати інші важливі проблеми.

Керівництво підприємств постійно повинне намагатись підвищувати якість товарів або послуг, тому що з'являється багато конкурентів.

Щорічно на підприємстві доречно для обґрунтування виробничих показників проводити ряд економічних розрахунків, а саме: затвердження кошторисів, преїскурантів тощо. Серед загальних вимог до цінової політики є забезпечення рентабельної роботи підприємства і, як наслідок, виконання планів доходу та прибутку. Ціна як засіб реклами та просування власного продукту на ринку в умовах конкуренції враховується також при визначенні конкретного місця підприємства на ринку товарів чи послуг.

Цінова стратегія на підприємстві в значній мірі залежить від зовнішньої політики держави, внутрішнього інвестиційного капіталу, інфляційних процесів та інших впливових чинників.

Ціни на товари та послуги формуються під впливом певних обмежень. З одного боку, ціна товару чи послуги повинна принести прибуток власнику, тобто не повинна бути нижчою за певний припустимий рівень. З іншого боку, надто висока ціна також може негативно позначитися на попиті, як наслідок, товари чи послуги не користуватимуться попитом. Отже, правильний розрахунок ціни на послуги та товари є дуже важливим чинником успішної діяльності будь-якого підприємства.

На нашу думку, будь-які акції зі стимулювання збуту спрямовані на:

- збільшення виручки від продажів;
- скорочення втрат на останній стадії життєвого циклу товару;
- запуск продажів нового товару на ринку.

Сучасні методи стимулювання продажів допомагають налагодити комунікацію зі споживачами і підтримувати імідж компанії. Список відомих прийомів збільшення обсягу продажів з кожним днем розширюється, з'являються більш витончені та креативні методи впливу на купівельну активність.

Отже, залежно від ситуації на ринку, активності конкурентів, особливостей товару або послуги, а також цільової аудиторії бізнесу виробник обирає той метод, який, на його думку, дасть йому можливість отримувати максимально можливий прибуток.

Біляєва Ольга В'ячеславівна

*начальник науково-дослідного відділу з проблем навчання населення
та освітніх інноваційних технологій
науково-методичного центру мережі освітніх установ цивільного захисту,
Інститут державного управління у сфері цивільного захисту*

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Підготовка фахівців у будь-якій сфері повинна здійснюватися на новій концептуальній основі в рамках компетентнісного підходу, який полягає у спрямованості освітнього процесу на формування та розвиток життєвих (ключових) і предметних компетенцій, які в результаті сформують загальну компетентність людини та зумовлять її готовність до успішної професійної діяльності [1].

Перевага компетентнісного підходу полягає у тому, що він дає змогу оцінити як знаннєву компоненту, так і особистісні зміни фахівця, які відбулись у процесі професійної підготовки. Запровадження компетентнісного підходу потребує значних зусиль педагогічних працівників з визначення кола компетенцій, які мають бути сформовані у майбутнього слухача, виокремлення їх змісту та критеріїв. Таким чином, з позицій компетентнісного підходу рівень освіти визначається здатністю слухачів вирішувати проблеми різної складності на основі наявних знань та досвіду, а професійну компетентність визначаємо як сукупність базових фахових знань, умінь і навичок, попереднього практичного досвіду творчої діяльності та позитивного ставлення до неї, що зумовлює готовність до успішної професійної діяльності [2].

Умови сьогодення висувають більш складніші вимоги до професійної компетентності слухачів сфери цивільного захисту, що в свою чергу підвищує вимоги до професійної компетентності педагогічних працівників.

Формування компетентності слухачів сфери цивільного захисту відбувається шляхом придбання під час навчання суми компетенцій, які є комбінацією характеристик (що відносяться до знань та їх застосування, умінь, навичок, здібностей, цінностей і особистих якостей) і дозволяють забезпечити виконання професійних обов'язків на високому рівні. Важливим аспектом цього процесу є удосконалення відповідних навчальних планів і програм з урахуванням сучасних вимог.

Педагогічна компетентність розглядається як інтегральний результат взаємодії різних видів компетенцій, які розкривають загальні здатності педагогічного працівника в різних сторонах освітньої діяльності. Мова йде про пізнавально-інтелектуальну, діагностичну, проектувальну, організаторську, прогностичну, інформаційну, оцінно-контрольну, аналітичну, психологічну, соціальну, комунікативну, рефлексивну, творчу, методичну, дослідницьку компетенцію та інші.

Пізнавально-інтелектуальна компетенція – сукупність теоретичних знань, практичних умінь, навичок, ставлень, досвіду, особистісних якостей педагога,

що дають змогу здійснювати пошукову, евристичну діяльність, самостійно здобувати нові знання, аналізувати діяльність учасників навчально-виховного процесу та приймати рішення.

Діагностична компетенція – це вміння педагогічного працівника вивчати здібності фізичного, психічного, розумового розвитку, морального та естетичного виховання, умов сімейного життя і виховання слухачів.

Прогностична компетенція – вміння педагогічного працівника визначити напрямок своєї діяльності, її конкретні цілі і завдання на кожному етапі виховної роботи, і передбачати кінцевий результат.

Організаторська компетенція – це вміння педагогічного працівника залучати слухачів до певної роботи і співробітництво з ними в досягненні поставленої мети.

Інформаційна компетенція. Педагогічний працівник виступає головним джерелом наукової, світоглядної і морально-естетичної інформації. Для педагога важливо широта кругозору, ерудиція, глибоке знання предмета викладання, методика його викладання, володіння практичною стороною знань, що позитивно позначається на поглибленні у слухачів умінь і навичок.

Оцінно-контрольна компетенція – це вміння педагогічного працівника здійснювати зворотній зв'язок у своїй роботі. Під час оцінювання і контролю він може побачити не тільки досягнення у своїй роботі і роботі слухачів, а і причини не доопрацювань, зривів, невдач. Отримана інформація дасть змогу провести корекцію в навчальній діяльності, а також використовувати нові ефективні засоби і методи навчання.

Аналітична компетенція – це вміння педагогічного працівника, аналізувати завершену справу: яка її ефективність, чому вона нижча від поставленої мети і т.д.

Психологічна компетенція характеризує вміння педагога адекватно оцінити власні здібності, можливості, рівень домагань, психологічні особливості; вибрати найефективніший варіант поведінки в тій чи іншій надзвичайній ситуації; регулювати власні емоційні стани, долати критичні педагогічні ситуації тощо.

Соціальна компетенція – це здатність педагога адекватно оцінювати навколишню дійсність на основі повноти знань про неї, які дають змогу зрозуміти основну закономірність соціальної ситуації, вміння знаходити інформацію в невизначеній ситуації й упевнено будувати свою поведінку для досягнення балансу між своїми потребами, очікуванням, смыслом життя і вимогами соціальної дійсності, вміння задовольняти бажання, спираючись на норми.

Комунікативна компетенція – це вміння педагога будувати ефективні комунікативні дії в певному колі ситуацій міжособистісної взаємодії, це знання фахівцем закономірностей різних форм спілкування і правил поведінки в різних ситуаціях, вміння сформулювати тактичний план і реалізувати його на основі соціальних навичок.

Рефлексивна компетенція – професійна якість особистості, яка дає можливість найефективніше й адекватно здійснювати рефлексивні процеси,

реалізацію рефлексивної здатності, що забезпечує процес розвитку та саморозвитку, сприяє творчому підходу до професійної діяльності, досягненню її максимальної ефективності й результативності.

Компетенція творчості – це здатність педагога продуктивно організувати вирішення педагогічних проблем неординарними способами, діяти відповідно до його інтелектуальної, психологічної, комунікативної, психологічної компетентностей.

Методична компетенція – це оволодіння знаннями методологічних і теоретичних основ методики навчання різних предметів, концептуальних основ структури і змісту засобів навчання (підручників, навчальних посібників тощо), уміння застосувати знання в педагогічній і громадській діяльності, виконувати основні професійно-методичні функції.

Дослідницька компетенція – передбачає оволодіння науковим мисленням, умінням спостерігати й аналізувати, висувати гіпотези для вирішення спірних питань, виконувати дослідницьку роботу, аналізувати наукову літературу.

Таким чином, під компетенціями розуміється сукупність взаємозалежних якостей особистості (знання, уміння, навички, способи діяльності), необхідних для якісної продуктивної діяльності. Компетентність визначається як володіння відповідними компетенціями [3].

Також у науковій літературі зустрічається й поняття ієрархічної моделі формування педагогічної компетентності, в якій кожний наступний блок спирається на попередній, утворюючи «платформу для «зростання» наступних компонентів. Блоки з яких складається модель являють собою шість видів педагогічної компетентності: знаннева, діяльнісна, комунікативна, емоційна, особистісна, творча. Підкреслюється особлива значимість принципу послідовності, який має пряме відношення до формування компетентності педагога в процесі його навчання. Жоден з цих блоків окремо один від одного не забезпечать необхідної професійної компетентності педагога [4].

Переважає більшість педагогів науковців переконані, що компетенція це цілком конкретна складова особистості педагогічного працівника, яку він набув в процесі розвитку, навчання або роботи та використовує в своїй професійній діяльності. Для якісного виконання своїх посадових обов'язків педагогічний працівник повинен володіти якомога більшою кількістю компетенцій, проте, їх перелік залежить від специфіки професійної діяльності, в свою чергу компетентність – це володіння відповідними компетенціями. В залежності від набору компетенцій якими володіє фахівець він може бути або компетентним в тому чи іншому питанні, або не компетентним.

Формування професійної компетентності педагогічного працівника сфери цивільного захисту починається з його всебічного розвитку та формування як особистості (формується, наприклад, соціальна, комунікативна, творча компетенції, які також лягають в основу професійної компетентності), більш професійно зорієнтованою компетентність педагогічного працівника стає на етапі професійного навчання (педагог оволодіває компетенціями, необхідними для здійснення професійної діяльності) та продовжує формуватися протягом

всієї професійної діяльності збагачуючись досвідом, практичними навичками та постійним поглибленням та удосконаленням здобутих знань та умінь.

Список використаної літератури:

1. Головань М.С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду [Електронний ресурс] / М. С. Головань. – Режим доступу: http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_VM/Holovan_03.pdf.
2. Ходань, О.Л. Компетентнісний підхід до підготовки майбутніх фахівців у ВНЗ [Текст] / О. Л. Ходань // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Педагогіка. Соціальна робота / гол. ред. І.В. Козубовська. – Ужгород: Говерла, 2013.
3. Іванова С.В. Оцінка компетенцій за методом інтерв'ю: Універсальне керівництво / Світлана Іванова – 3-є вид. – М.: Альпіна Паблішер, 2013.
4. Андрагогіка післядипломної освіти: науково-методичний посібник/ під ред. С.Г. Вершловського, Г.С. Сухобської. – СПб., 2007.

Бортнік С.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства;*

Собчук А.О.

*студентка факультету економіки та управління,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки*

БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних ринкових умовах та високому ступені конкуренції особливо важливим є підвищення ефективності бізнесу та його управління. Тому для підтримання високої конкурентоспроможності пропонованої продукції підприємства зобов'язані постійно поліпшувати власну діяльність, що вимагає розробки нових технологій ведення бізнесу і впровадження нових більш дієвих методів управління і організації діяльності підприємства. Одним із шляхів підвищення ефективності господарювання й управління підприємством є бізнес-моделювання його діяльності з метою її оптимізації та удосконалення.

Бізнес-моделювання дозволяє більш об'єктивно та системно поглянути на господарську підприємства, дослідити не лише, як працює підприємство в цілому, як воно взаємодіє із зовнішніми організаціями, замовниками та постачальниками, але і як організована діяльність на кожному окремо взятому робочому місці.

Відсутність чіткої стратегії розвитку та удосконалення діяльності, високої мобільності поведінки на ринку, стратегічного бачення перспектив, розуміння, яку цінність створює підприємство для своїх споживачів, є ключовими проблемами вітчизняних підприємств, які можуть бути частково вирішені, або згладжені завдяки використанню переваг бізнес-моделювання. Тому

актуальність даної теми полягає в важливості дослідження бізнес-моделювання як складової процесу розвитку компанії для всіх підприємств незалежно від напрямів чи масштабів діяльності, яке дозволяє певним чином оптимізувати управління організацією.

Важливий внесок у розвиток і удосконалення теоретичних та практичних аспектів бізнес-моделювання зробили як вітчизняні, так й іноземні вчені, а саме: Верба В., Котельников В., Мельникова Е., Мокринська З., Прошин А., Ревуцька Н., Тупкало С., Ханагян Л. та ін. Але і нині виникає багато спірних питань щодо наявних методологій бізнес-моделювання, що використовують різні мови моделювання, термінологію, зазвичай несумісних між собою, дорогих та трудомістких при впровадженні на підприємстві. Однак, опрацювавши праці вчених, слід відмітити на сьогоднішній день постає проблема вибору адекватної методології бізнес-моделювання, що пояснюється відсутністю єдиних стандартів засобів та методів моделювання бізнес-процесів на підприємстві.

На думку науковців, перші спроби бізнес-моделювання розпочались ще тоді, коли з'явився перший бізнес-план. Однак вони являли собою зазвичай статичне відображення внутрішнього і зовнішнього середовища організації з деякими альтернативними варіантами розвитку. На відміну від бізнес-планування складання моделі має ціль однократного підходу, а потім довготривале застосування отриманого продукту. Саме бізнес-моделювання дозволяє отримати відповідь на питання: що і як необхідно робити, щоб досягти бажаного результату.

Слід зауважити, що моделювання, має низку важливих переваг відносно інших видів оптимізації управління організацією. По-перше, бізнес-моделювання дозволяє автоматизувати процес управління, тобто забезпечує збільшення швидкості передачі інформації та підвищення контролю над бізнес-процесами. Тому, воно як мінімум полегшує роботу керівника з виконання двох означених управлінських функцій. По-друге, змодельована бізнес-система, зазвичай, має самонастроювальний характер, оскільки має власні коригувальні властивості.

За безпосередньої реалізації на практиці бізнес-моделювання повинне пройти декілька етапів. Зазвичай спершу будується організаційна модель, що утворюється при сполученні функціональної і структурної моделей. У результаті цього отримується відповідь на питання: які функції реалізує компанія і хто саме їх виконує. На наступному етапі кожній функції присвоюються вхідні і вихідні параметри – функції стають бізнес-процесами, що потім представляються у вигляді взаємозалежних ланцюгів, які являють собою модель процесів. Паралельно з цим структурна модель трансформується в рольову модель (делегування повноважень окремим структурним одиницям та визначення їх відповідальності). На етапі побудови процесно-рольової моделі виникає можливість її автоматизації. Наслідком автоматизації стає прискорення передачі інформації та підвищення контролю, що дозволить вільно приступити до останнього етапу – кількісного моделювання [2, с. 67]. Отже, як бачимо, бізнес-модель виробничо-

господарських процесів підприємства може створити умови як для більш ефективних контактів як виробника і споживача, так і усіх інших учасників логістичних ланцюгів підприємства – постачальних, маркетингово-збутових, організаційних та інших.

Виходячи з викладеного, можна визначити наступне призначення моделей бізнесу: вони забезпечують точність і вдосконалюють методологію планування діяльності, забезпечують єдине, послідовне уявлення про зовнішнє та внутрішнє середовище діяльності, інтегрують бізнес-процеси, ІТ – системи, інформацію, вхідні та вихідні дані. Окрім цього бізнес-моделі дозволяють встановити та оптимізувати існуючі взаємозв'язки, допомагають оцінити правильність вибудованих процесів, забезпечують інформативне середовище для оцінки сценаріїв різного типу, а також створюють базу для більш швидкого проектування процесів виробництва та збуту продукції.

Як бачимо, бізнес-модель виробничо-господарських процесів підприємства повинна не просто відповідати потребам підприємства, його внутрішньому та зовнішньому оточенню та специфіці діяльності. Вона повинна бути вибудована відповідно до стратегії майбутнього, тобто перспективного розвитку підприємства і певним чином співвіднесена з цією стратегією сталого перспективного розвитку.

На думку Верби В. А. упровадження моделювання на українських підприємствах дає наступні результати [1, с. 52-54]:

- відпадає проблема координації дій на нижчому і середньому рівнях;
- багаторазово підвищується контроль;
- збільшується швидкість реакції на зміни в зовнішньому середовищі;
- готується ґрунт для ведення сучасного програмного забезпечення;
- підприємство одержує динамічну систему управління бізнесом, де можлива реалізація будь-яких тактичних задач без додаткових витрат на планування.

На наш погляд, грамотне моделювання бізнесу спроможне якісно перетворити та удосконалити бізнес-культуру організації й керування процесами в компанії. Внаслідок цього модель бізнес-процесу стає активною, релевантною, реальною частиною бізнесу і повсякденної діяльності організації.

Завдяки формалізації процесів, бізнес-модель дає можливість усунути відмінності, що характерні для багатofункціональних і матричних моделей організації бізнесу, адже у процесі моделювання є можливість виявити переваги, усунути неузгодженості, оптимізувати зусилля компанії на магістральних напрямках що генерують цінність, доходність та прибутковість [3, с. 8]. Отже, бізнес-моделювання сприяє заощадженню усіх видів ресурсів – фінансових, трудових та інших, в першу чергу основного критичного ресурсу – часу.

Таким чином, бізнес-модель бізнес-процесів підприємства не лише дає уявлення про логіку бізнесу, але й визначає ланцюги причинно-наслідкових зв'язків, уможлиблює переосмислення методів та механізмів організації бізнесу. Тому бізнес-модель підприємства можна вважати не лише

стратегічним нематеріальним активом компанії, фактично її гудвілом, але й досить дієвим засобом комунікації та ефективного управління перспективним розвитком компанії, який має стратегічно важливі випереджувальні властивості.

Отже, бізнес-моделювання виробничо-господарської діяльності підприємства дозволяє вивчити тенденції його майбутнього, стратегічного розвитку, обґрунтувати плани та управлінські рішення, виконувати контроль за їх виконанням, розкривати резерви підвищення ефективності бізнесу, що в загальному сприяє стратегічній спрямованості розвитку господарюючого суб'єкта.

З вищевикладеного можна визначити ключові переваги ідеї аналізу бізнес-процесів підприємства за допомогою створення його моделі – її багатофункціональність, економічність, стратегічну спрямованість, ефективність, оптимізаційні властивості та значні конкурентні переваги у перспективі.

По-перше, керівник або керівництво підприємства, що впровадили в себе конкретну методологію, будуть мати інформацію, яка дозволить без допомоги інших поліпшувати діяльність свого підприємства і прогнозувати його майбутнє.

По-друге, бізнес-моделювання – це вичерпна відповідь майже на всі питання, що стосуються поліпшення діяльності підприємства та підвищення його конкурентоспроможності, що сприяє загалом оптимізації виробничої діяльності.

Виходячи з викладеного, слід констатувати, що процес бізнес-моделювання варто вивчати у взаємозв'язку зі стратегічними планами розвитку підприємства. Тобто механізм реалізації подібної стратегії покликаний залучати всі елементи макро-, мікро-, мезо- та внутрішнього середовища підприємства, приводити їх у відповідність та у злагоджену взаємодію в її оптимальному варіанті розвитку подій. Тому процесу розроблення, реалізації та використання бізнес-моделі на практиці повинна передувати всебічна діагностика діяльності підприємства з метою виявлення та усунення існуючих проблем, розвитку його сильних та нівелювання слабких сторін. Засобом реалізації цього завдання може стати перманентний моніторинг діяльності й удосконалення управління підприємством.

Список використаної літератури:

1. Верба В. А. Бізнес-моделювання у процесі розвитку підприємства / В. А. Верба // Економіка підприємства: теорія та практика: зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., 21.10.2010 р. // [відп. за вип. Г. О. Швиданенко]. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 52-54.
2. Котельников В. Ю. Новые бизнес-модели для новой эпохи быстрых перемен, движимых инновациями: [Учебник] / В. Ю. Котельников. – М.: ЭКСМО, 2007. – 96 с.
3. Тупкало С. В. Бизнес-модель и базовые правила синтеза системы процессного управления предприятием / С. В. Тупкало, В. Н. Тупкало // Збірник наукових праць Харківського університету Повітряних сил. Харків. – 2010. – Вип. 4. – С. 155-164.

Васильєв Віталій Григорович

студент,

Науковий керівник: Кучер С.Ф.

доцент,

Бердянський державний педагогічний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ

На даний час немає єдності у розумінні використання єдиної методичної бази здійснення оцінки конкурентоспроможності продукції, яка визначає динаміку конкурентоспроможності підприємств на ринку. Тому точність отриманих даних оцінки і подальші дії підприємства щодо розвитку продукту та вироблення стратегії своєї поведінки залежать від вірно обраного методу.

Метою дослідження є визначення суті конкурентоспроможності продукції, систематизація методів оцінки конкурентоспроможності продукції та використання їх на практиці.

Дослідженню питання оцінки конкурентоспроможності продукції присвячено роботи вітчизняних учених, таких як: Ю. І. Продіус, О. О. Гетьман, М. Х. Корецький.

Конкурентоспроможність є багатоаспектним поняттям, у загальному розумінні конкурентоспроможність продукції можна визначити як сукупність якісних та цінових характеристик продукції, виготовленої за схемою оптимальних витрат для забезпечення потреб споживачів, яка відповідає вимогам конкурентного ринку у порівнянні з аналогічною продукцією, представленою на ньому [1, с. 6].

Серед основних методик оцінки конкурентоспроможності продукції, які намагаються певним чином більш системно аналізувати і оцінювати фактори впливу на конкурентоспроможність, тобто і визначати її рівень слід виділити: методика оцінки конкурентоспроможності товарів на основі їх рейтингу, за обсягом продажу, диференціальний, комплексний та змішаний методи.

На сьогоднішній день якість є однією з основних характеристик продукції підприємства, варто більше уваги приділяти методам оцінювання конкурентоспроможності, що засновані на порівнянні обраного товару зі зразком для визначення відносного рівня якості. Це диференційований, комплексний і змішаний методи (табл. 1).

Детальний аналіз дає можливість визначити, що найбільшу цікавість та практичну доцільність представляють комплексний та змішаний, оскільки вони забезпечують розрахунок інтегрального показника.

Інтегральний показник має важливе значення, оскільки дає можливість відслідковувати динаміку зміни показника конкурентоспроможності у часі та просторі. Крім того, він закладає засади для відпрацювання відповідних управлінських рішень як основи реалізації стратегії і тактики конкурентоспроможності.

**Порівняльна характеристика методів оцінки
конкурентоспроможності продукції [2, с. 32; 3, с. 68]**

Метод	Опис	Переваги	Недоліки
Диференціальний	здійснюється порівняння одиничних параметрів еталону і обраної продукції для оцінювання	– точність розрахунку; – дозволяє визначити параметри, що забезпечують відповідний рівень конкурентоспроможності або навпаки;	– складність збору інформації; – оцінка впливу параметрів може містити значну похибку; – статичний; – не враховує вплив параметрів продукції на вибір споживача;
Комплексний	використовується, якщо при характеристиці якості товару застосовуються сукупні параметри, які описують певну властивість товару	– доступність необхідної для оцінювання інформації; – простий у застосуванні; – дозволяє оцінити окремі властивості товару;	– статичний; – оцінка впливу параметрів є не точною;
Змішаний	цей метод поєднує у собі характерні риси та методичні засади диференціального і комплексного методів, при його розрахунку використовують найбільш важливі одиничні показники;	– точність оцінки конкурентоспроможності; – оцінка найбільш важливих одиничних показників;	– не враховує динаміки розвитку продукту та потреб споживача; – складність математичного розрахунку; – статичний.

Було визначено та проаналізовані основні методи оцінки конкурентоспроможності продукції та доведено, що кожний із них має як свої

переваги, так і недоліки, тому їх вибір повинен залежить від ситуації та результату, який визначається як основний та найбільш вагомий.

Список використаної літератури:

1. Продіус Ю. І. Формування системи забезпечення конкурентоспроможності промисловості : Ю. І. Продіус. – О. : Астропринт, 1999. – 72 с.
2. Гетьман О.О. Економіка підприємства: Гетьман О.О, Шаповал В. М. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Корецький М.Х. Стратегічне управління / Корецький М.Х., Дегтяр А.О., Дацій О.І. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.

Гакова Міра Володимирівна

*асистент кафедри маркетингу та менеджменту,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ТА СПЕЦИФІКИ

Економічні перетворення, що відбуваються останнім часом, супроводжуються переосмисленням ролі організації в економіці та її внеску у вирішення соціальних проблем суспільства. Організація стала провідним фактором національної економіки, а активність її поведінки в ринковому середовищі – головним визначальним індикатором забезпечення конкурентоспроможності та стійкості економічного розвитку.

Сучасний розвиток індустрії гостинності диктує необхідність нових підходів до комунікацій з партнерами, клієнтами, співробітниками.

Активні ціннісні перетворення, зміни в споживчих перевагах українського суспільства, відкриття, становлення і розвиток нових ринків сфери послуг призводять до активізації розвитку послуг готельно-ресторанного господарства, частиною яких є управлінські процеси.

На сучасному етапі підприємства готельно-ресторанного господарства функціонують в умовах мінливого середовища, постійно виникають об'єктивні фактори, що ускладнюють процеси прийняття управлінських рішень в ситуаціях виключної складності й непередбачуваності. Тому, для ефективного управління діяльністю, необхідно розглянути підходи до готельно-ресторанного господарства, визначити основні характеристики сутності та специфіки господарювання підприємствами в сучасних умовах.

Під поняттям «сутність» ми розуміємо внутрішній зміст предмета, що виявляється в зовнішніх формах його існування [5].

Сутність послуги пов'язано перш за все з властивостями послуги як товару, з її невідчутністю, гостинністю, нематеріальним характером та іншими сутнісними характеристиками (рис. 1).

Сутність управління підприємствами готельно-ресторанного господарства				
⇓	⇓	⇓	⇓	⇓
Невідчутність та гостинність готельно-ресторанної послуги	Нематеріальний характер послуги	Нерівномірний попит. Незбереження послуг	Невіддільність від джерела	Мінливість послуг
⇓	⇓	⇓	⇓	⇓
Визначити «рекомендовану норму» таких необхідних елементів послуги, як ввічливість і привітність персоналу важко, тому контроль якості послуги здійснюється через контроль поведінки персоналу. Якість послуг знаходиться в безпосередній залежності від емоційного і психологічного стану споживача та роботи самого персоналу. Сутність послуги полягає не стільки в задоволенні потреб відвідувачів, але й перевершенні очікувань.	Послуги не можуть вироблятися окремо від існуючого матеріального продукту, тобто без експлуатації матеріально-технічної бази з урахуванням особливостей обслуговування, де поєднуються виробництво та споживання послуг, цей процес визначається поняттям «надання послуг».	Попиту на послуги властиві риси нерівномірності, що зумовлено економічними, демографічними, природо-кліматичними факторами. Попит залежить від сезону. Незбереження послуг означає, що їх неможливо зробити завчасно. В умовах стабільного попиту на послуги їх незбереження – не є проблемою, в умовах коливання попиту це суттєві збитки.	Послуги виробляються і споживаються одночасно. При наданні багатьох видів послуг визначальним мотивом вибору того або іншого виробника є не стільки результат якоїсь послуги, скільки процес її одержання. Те, як працівники поводять себе зі своїми відвідувачами, значною мірою визначається можливість повторного звернення відвідувача.	Якість послуг коливається в широких межах залежно від їх виробників, від часу і місця надання послуг, а також від багатьох інших чинників

Рис. 1. Основні складові сутності управління підприємствами готельно-ресторанного господарства

Джерело: складено автором на основі [1-4]

Виходячи з вищевикладеного, необхідно акцентувати увагу, що сутність послуги гостинності – це те, що створює у гостя (клієнта) уявлення про підприємство готельно-ресторанного господарства.

На сучасному етапі підприємства готельно-ресторанного господарства функціонують в умовах мінливого середовища, тому в управлінні підприємствами готельно-ресторанного господарства необхідно враховувати специфіку, тому що від цього залежить не лише рівень ефективності діяльності підприємства, але й стійкий розвиток управління підприємства та утримання його позицій на ринку.

Досліджуючи специфіку (від лат. *specificus* – особливий), управління підприємствами готельно-ресторанного господарства, тобто відмінності, характерні особливості, властиві тільки даному предмету, явищу [5], автором проаналізовано та систематизовано основні риси специфіки управління (рис. 2).

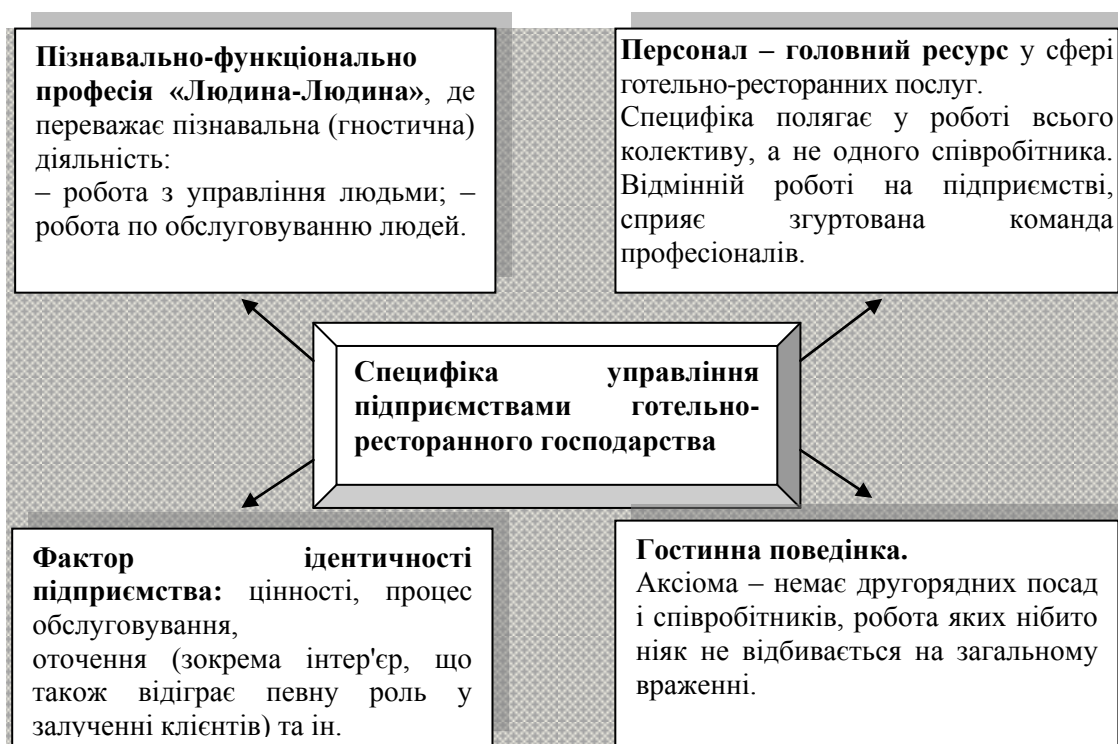


Рис. 2. Характеристика специфіки управління підприємствами готельно-ресторанного господарства

Джерело: складено автором на основі [1-4]

Разом з тим необхідно завжди пам'ятати про те, що підприємство надає послуги, схожі з тими, які пропонують клієнтам конкуруючі фірми. Коли клієнт прямо отримав сервіс, то він отримує лише те, що вимагає і про що просить. Коли ж клієнтові надається гостинність, то співробітники запитують «гостя» про те, що можна для нього зробити, і саме це і робиться. Ось чому вищою метою ділової активності в сфері гостинності є задоволення потреб клієнта, і тільки потім – збільшення доходів підприємства [4].

Завдяки розумінню сутності та специфіки сфера гостинності перетворилася в індустрію гостинності, роком народження професій в

індустрії гостинності вважається 1956 р., коли у США кількість працівників, зайнятих у сфері послуг, перевищила кількість робітників, зайнятих у виробництві. У США ця індустрія є другим за значенням роботодавцем, що надає робочі місця для понад десяти мільйонів осіб. У багатьох високорозвинених країнах світу (Італії, Франції, Швейцарії, Австрії та ін.) – найважливіша галузь економіки [3].

Досліджуючи сутність та специфіку управління підприємствами готельно-ресторанного господарства необхідно зазначити, що робота даної сфери призначена для передбачення та перевершення очікувань гостя (клієнта), тому основоположне значення в цьому процесі має персонал, який взаємодіє з відвідувачем. Прибуток є результатом діяльності готельно-ресторанного підприємства, а не ціллю. Як показує практика, клієнт заплатить сповна за надані послуги і в майбутньому не тільки повернеться в заклад, а й залишить схвальний відгук в інтернет-ресурсах, а також порекомендує відвідати заклад своїм знайомим.

Отже, необхідно зазначити, що в сучасних умовах на підприємствах готельно-ресторанного господарства розуміння й усвідомлення сутності та специфіки:

- задає відношення цілі діяльності до її результату, визначаючи тим самим характер поведінки в обслуговуванні клієнтів;
- допомагає сформувати професійні взаємини персоналу в організації;
- формує установки організаційної поведінки;
- є детермінантом в осмисленні протиріч в сучасних умовах.
- є іміджеформуючою складовою країни

Усвідомлюючи, що гостинність – це українська народна традиція, яка пов'язана з любов'ю та повагою приймання гостей, керівники закладів готельно-ресторанного господарства, за допомогою сенсу сутності та специфіки гостинності, зможуть моделювати та вдосконалювати сучасні концепції управління персоналом, що дієво позначиться на ефективності управління та стане вирішальним у досягненні мети підприємства та результатів його діяльності.

Список використаної літератури:

1. Линн ван дер Ваген. Гостиничный бизнес: учебное пособие; пер. А. Сухорукова / Линн ван дер Ваген. – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 411 с.
2. Елканова Д.И. Основы индустрии гостеприимства: учебное пособие / Д.И. Елканова, Д.А. Осипов, В.В. Романов. – М.: Дашков и К, 2009. – 248 с.
3. Круль Г.Я. Основы готельної справи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bib.convdocs.org/v29984/круль_г.я._основи_готельної_справи
4. Яковлев Г.А. Экономика гостиничного хозяйства: Учебное пособие / Г.А. Яковлев – М. : Издательство РДЛ, 2006. – 224 с.
5. Словник української мови: в 11 томах. – Том 9, 1978 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua>

Городня Тетяна Анатоліївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки;*

Пелех Софія Володимирівна

студентка,

Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Бізнес-модель підприємства доцільно трактувати як сукупність елементів, які характеризують принципову, відмінну від конкурентів логіку його функціонування на основі використання ключових компетенцій для максимально ефективного розподілу стратегічних ресурсів у системі бізнес-процесів із метою створення продукту (послуги), що відповідає пріоритетам споживачів.

Ключовим моментом у теоретичному осмисленні бізнес-моделі є фіксація її структурних, ресурсних, просторово-часових характеристик. Виділяючи із загального концепту форм існування виробничої системи технології й продукти, накладаючи на них економічні відносини й визначаючи їхній взаємозв'язок із інституціональною сферою, отримуємо предметне поле поняття бізнес-моделі підприємства.

В інноваційному контексті бізнес-модель, це – концептуальний інструмент для дослідження складного об'єкта (бізнес-системи), що відображає логіку бізнесу. Він характеризує основні елементи бізнесу, їх відношення і систему зв'язків(механізм) об'єкта із зовнішнім середовищем, що дозволяє створити цілісне уявлення про бізнес [1].

Я показує досвід функціонування зарубіжних та деяких вітчизняних компаній, стабільне зростання та успіх у бізнесі залежать від уміння створювати і безперервно удосконалювати власну бізнес-модель.

Більш глибоко сутнісну характеристику бізнес-моделі підприємства розкрито через її функції:

- визначення місії, стратегічного бачення та перспектив розвитку підприємства на існуючому і перспективних ринках;
- вивчення майбутніх пріоритетів споживачів;
- забезпечення оптимального розподілу наявних та орієнтація на мобілізацію нових (потенційних) стратегічних ресурсів підприємства;
- організація ефективної системи бізнес-процесів;
- формування, використання та розвиток інтелектуального капіталу підприємства;
- ідентифікація та реалізація ключових компетенцій;
- залучення капіталу інвесторів;
- збільшення ринкової вартості та прибутковості підприємства;
- забезпечення унікальності підприємства на ринку.

В основу модифікованої технології формування бізнес-моделі підприємства покладено такі базові елементи:

- майбутні пріоритети споживачів;
- існуючі та потенційні стратегічні ресурси;
- ключові компетенції підприємства;
- система бізнес-процесів;
- бізнес-портфель підприємства [2].

Виділяють наступні етапи вироблення ефективної бізнес-моделі інноваційного розвитку підприємства:

- аналіз бізнес-моделі галузі;
- аналіз існуючої бізнес-моделі підприємства;
- орієнтири стратегії розвитку підприємства;
- визначення нової бізнес-моделі;
- конкретизація нової бізнес-моделі [3].

Основна маса наукових робіт розглядає бізнес-модель як спосіб організації, поєднання наявних і можливих ресурсів та компетенцій підприємства.

Найбільш перспективними для України є бізнес-моделі що формуються в ІТ-кластері економіки. Високотехнологічний сектор має широкі можливості для розвитку з причини відсутності конкуренції та наявності великого інтелектуального капіталу.

Так, економічна сутність бізнес-моделі інноваційного розвитку підприємства проявляється через такі її функції:

- дослідження пріоритетів споживачів для визначення перспективного рівня споживчої цінності продуктів (послуг);
- визначення ринкового сегменту, тобто споживачів, для яких створена і на яких націлена інноваційна технологія створення споживчої цінності;
- формулювання стратегії, визначення ключових компетенцій, стратегічних ресурсів і конкурентних переваг, якими володіє компанія.
- дослідження ланцюжка створення цінності;
- оцінка структури вартості і моделі генерування доходу та прибутку від розміщення пропозиції продуктів і послуг з інноваційною споживчою цінністю.

Об'єднавши моделі за загальними характеристиками було виділено п'ять найбільш поширених і успішно втілених в найбільших компаніях світу [4]:

1. «Розділення» – Припускає наявність трьох фундаментальних форм бізнес-діяльності: бізнес, орієнтований на клієнтів, бізнес, орієнтований на інновації, і бізнес, орієнтований на інфраструктуру. (Телекомунікаційні компанії, банкінг);

2. «Довгий хвіст» – Пропозиція великої кількості нішевих товарів, кожен із яких продається відносно рідко. (eBay, Facebook, Lego);

3. «Багатосторонні платформи» – Об'єднують дві або більше різних, певним чином пов'язаних груп споживачів, що отримують блага один від одного. (Visa, Google, Apple iTunes, Microsoft);

4. «FREE» – В моделі один вагомий споживчий сегмент може протягом тривалого часу отримувати вигоду від безкоштовного пропозиції. (Flickr, Open Spurse, Skype);

5. «Відкриті» – Використовують для створення і збереження цінності за рахунок співробітництва з зовнішніми партнерами «ззовні» або ж «зсередини» (P&G).

На сьогодні на українських підприємствах найбільш популярною є ресурсно-орієнтована модель.

Отже, бізнес-модель інноваційного розвитку підприємства є сучасним прогресивним інструментом реалізації стратегії в умовах динамічного та непередбачуваного ринкового середовища.

Список використаної літератури:

1. Городня Т.А. Інноваційний розвиток підприємства: Навч. посіб. / Т.А. Городня, Т.Г. Васильців. – Львів: ЛТЕУ, 2016. – 512 с.

2. Ревуцька Н.В. Формування бізнес-моделі підприємства: автореф. дис. на здобуття наук.ступеня к.е.н.: спец. 08.06.01 / Н.В. Ревуцька // КНЕУ: Київ, 2005. – 22 с.

3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 324 с.

4. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: моногр. / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.

Грабовський Ігор Сергійович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів і маркетингу,

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Світова фінансова криза з усією гостротою поставила перед підприємствами проблему виживання та адаптації до принципово нових умов господарювання. Мінімізація операційних витрат, підвищення операційної мобільності, зниження рівня заборгованості, забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості – всі ці та інші питання постають сьогодні дуже гостро. Всі ці проблеми так чи інакше пов'язані з питаннями ефективного управління оборотними активами підприємства і особливо гостро постають для підприємств будівельної галузі, оскільки вона має дуже специфічні механізми господарювання. Удосконалення механізму управління оборотними активами є одним з найважливіших чинників підвищення загальної економічної ефективності виробництва та фінансової стійкості підприємств будівельної галузі в сучасних умовах.

Отже, успішне функціонування підприємств будівельної галузі можливе лише за умови відповідного механізму управління процесом формування оборотних активів.

Управління оборотними активами – це система цілеспрямовано організованих взаємодій між об'єктом (елементами оборотних активів і джерелами їх фінансування і економічними відносинами в процесі їх формування та використання в межах даної економічної системи та у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем) та суб'єктом управління (органами управління підприємства, які приймають рішення щодо забезпечення ефективного функціонування оборотних активів) шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них чисельних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [1, с. 141].

Отже, управління формуванням оборотних активів – це сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організування, мотивування і контролювання, які сприяють забезпеченню будівельного підприємства оборотними активами за умови достатності їх розміру (як в цілому, так і за окремими елементами), забезпечення прискорення оборотності, підвищення фінансової стійкості, урахування технологічних факторів та мінімізації комерційного ризику.

Безпосередньо процес формування оборотних активів – це комплекс заходів і механізмів їх реалізації щодо визначення необхідного розміру оборотних активів з урахуванням поставлених завдань та забезпечують реалізацію цілей управління з дотриманням наступних принципів:

1. Урахування перспектив розвитку операційної діяльності будівельного підприємства.
2. Забезпечення відповідності обсягу та структури активів обсягу та структури виробництва продукції.
3. Забезпечення оптимального складу активів з позиції ефективності господарської діяльності та впливу на фінансову стійкість підприємства.
4. Забезпечення ліквідності та операційної мобільності підприємства.
5. Врахування конкурентних ринкових механізмів та системи цінності продукції.

Процес формування оборотних активів має дві складові, які умовно можна назвати «активна частина» – це елементи, обсяги та структура оборотних активів, та «пасивна частина» – це джерела фінансових ресурсів підприємства для забезпечення формування активної частини. Саме активна частина спрямована на забезпечення підприємства всім необхідним для виконання поточних завдань та забезпечення стабільності і безперебійності в ланцюгу «закупка сировини→виробництво→готова продукція→реалізація готової продукції», тому потребує розробки відповідного методичного забезпечення, за допомогою якого можливо встановити величини оборотних активів (та їх елементів) з урахуванням поставлених цілей, особливостей

операційної діяльності та критеріїв формування оборотних активів для підприємств будівельної галузі [2, с. 100].

Узагальнюючим показником, що характеризує управління оборотними активами оборотність оборотних активів, що відображає продуктивність їх використання. Саме прискорення оборотності оборотних активів підприємства формує раціональний обсяг оборотних активів, що сприяє вивільненню капіталу підприємства та збільшенню прибутку. Однак, як вже зазначалося вище, одним з ключових аспектів управління оборотними активами є те, що ефективність цих процесів безпосередньо впливає на фінансову стійкість та платоспроможність підприємства. Саме тому, в якості критеріїв формування ОА запропоновано також використовувати фінансову стійкість підприємства, а також рівень комерційного ризику [3, с. 208].

Фінансова стійкість являється ключовою категорією в діяльності підприємства, оскільки визначає його здатність зберігати рівноважну структуру активів та пасивів, що гарантує його поточну та перспективну платоспроможність, а також інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня фінансових ризиків і тому є найбільш важливим аспектом з прийняття управлінських рішень стосовно оборотних активів. Критерій фінансової стійкості знаходить відображення у низці показників, що також обґрунтовуються в методичному підході до формування оборотних активів підприємств будівельної галузі. Необхідність врахування критерію технології виробництва доведено на основі дослідження особливостей будівельного виробництва, що полягає у значній матеріаломісткості та трудомісткості процесів, тривалих виробничих циклах, що потребують пошук відповідних механізмів фінансування, оскільки реалізація готової продукції (і отримання доходу) можливо лише за умови повного закінчення операційного циклу.

Ці особливості означають високу потребу в фінансових ресурсах, що направляються в основному на формування оборотних активів. Комерційний ризик полягає у можливих проблемах зі збутом будівельної продукції, які можуть мати місце через певні зовнішні чинники, що призведе до необхідності залучення додаткового (як правило, кредитного) фінансування при формуванні оборотних активів. Відповідно, раціональний обсяг оборотних активів мінімізує рівень комерційного ризику.

При формуванні оборотних активів необхідно також враховувати специфіку функціонування підприємств будівельної галузі (підрядний характер діяльності, тривалі виробничі цикли, специфічну структуру оборотних активів, тісний зв'язок між підприємствами-виробниками будівельних та будівельними підприємствами) та методичні особливості обліку доходів і оборотних активів (продаж будівельної продукції за допомогою цільових облігацій, не врахування окремих елементів оборотних активів (поточних фінансових інвестицій та грошових коштів) при проведенні аналізу стану та ефективності використання оборотних активів при здійсненні операційної діяльності).

Список використаної літератури:

1. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2000. – 270 с.
2. Грабовський І.С. Методичні аспекти визначення ефективності управління обіговими коштами підприємства на основі показників обіговості / І.С. Грабовський, А.І. Баранов // Кримський економічний вісник. Науковий журнал. – 2013. – №5 (06). – С. 99-103.
3. Грабовський І.С. Вплив стану та ефективності управління обіговими коштами на підприємстві на його фінансову стійкість / І.С. Грабовський, А.І. Баранов // Економічний простір: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ. – 2013. – №79. – С. 198-212.

Гризовська Лілія Олександрівна

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту;*

Міляєва Аліна Костянтинівна

*студентка,
Хмельницький національний університет*

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Уявити сучасну світ без технологій не можливо. Вони проникли у всі сфери життя: медицину, освіту, економіку й туризм не став виключенням.

Інформаційні технології відіграють для туристичного бізнесу важливішу роль, ніж для більшості інших сфер. Так завдяки мережі Інтернет, туристична індустрія досягла глобальних масштабів, стала більш доступною для звичайних користувачів. Саме із Інтернету переважна більшість споживачів отримує інформацію про тури, а туристичні фірми черпають інформацію для маркетингових досліджень.

Втім, це далеко не всі можливості, які використовує в інформаційних технологіях туристичний бізнес. Серед напрямків застосування Інтернету в сфері туризму слід виділити наступні:

- 1) використання глобальної мережі для інформування споживачів;
- 2) просування туристичних пакетів і окремих туристичних продуктів;
- 3) розвиток електронних систем бронювання;
- 4) створення інтегрованих інформаційних систем (туристичні оператори, заклади розміщення, заклади харчування, екскурсійні бюро, системи бронювання тощо) [3].

На сьогодні, всі фірми, як великі, так й малі, застосовують Інтернет, як спосіб високоефективної, а головне дешевої реклами. Такою рекламою може слугувати поштова розсилка або реклама на веб-сайтах.

Так, людина може замовити туристичну подорож не виходячи з власного будинку чи офісу. Достатньо ввімкнути комп'ютер та зайти на сайт туристичної фірми.

Однією з головних переваг Інтернету для туристичних підприємств є можливість зворотнього зв'язку зі споживачами. Клієнт має можливість залишити свій відгук про роботу туристичної фірми та якість наданих послуг, що дозволяє маркетологам виявляти переваги та недоліки у роботі підприємства.

Також, Інтернет допомагає здійснювати маркетингові дослідження за рахунок дослідження популярних запитів; посередників та постачальників, їх кількості, структури, пропонованих послуг, тарифів і цін; дослідження конкурентів, їхніх цін, тарифів, асортименту послуг, тенденцій розвитку.

Зокрема, існують зручні Web-сервера для дослідження маркетологами конкуруючих компаній, які пропонують «Довідник з проведення розвідувальної діяльності серед конкурентів» із набором порад і рекомендацій відповідного профілю [2].

Іншим важливим та сучасним напрямком використання Інтернету в туризмі є розвиток так званого «віртуального туризму». Це можуть бути подорожі по музеях чи інших визначних місцях не покидаючи власної домівки з використанням комп'ютера. Такі подорожі здійснюють подвійний вплив на «віртуальних туристів» – вони не лише підіймають їх інтелектуальний рівень, але й заохочують побачити в реальному світі те, що вони зустріли в Інтернеті.

Інтернет також надає можливість побувати в різних куточках земної кулі, де встановлені численні веб-камери, так звані «живі камери». Вже не перший рік існують туристичні ресурси, які дозволяють віртуально відвідати найкращі курорти та міста світу.

Встановлюючи веб-камери і транслюючи зображення в Інтернеті, туристичні фірми можуть таким чином приваблювати відвідувачів Інтернету, заохочувати їх відвідати визначені готелі, курорти, які вони пропонують.

Мережа Інтернет надзвичайно корисна не тільки для тур.фірм, а й безпосередньо для туристів. Як вже зазначалось раніше, кожен користувач, що має доступ до Інтернету, може зазирнути не тільки у кожен куточок Земної кулі, а й побувати у космосі або на дні океану абсолютно безкоштовно, або за символічну плату. Наприклад, таку можливість надає такий загальновідомий ресурс, як GoogleMap, що є у кожному смартфоні [3].

Не слід забувати й про таку важливу ланку туристичної індустрії, як туристичне спорядження. Купити якісне спорядження не менш важливо, ніж правильно оформити тур чи страховку. Так, мережа пропонує тисячі сайтів з туристичним спорядженням, у різній цінній категорії, що значно розширює можливості споживачів, адже не у кожному місті є такі спеціалізовані магазини.

Незважаючи на великі переваги Інтернету існують й негативні сторони як для туристичних фірм, так й для користувачів.

З одного боку, створення безлічі сайтів для фірм, що надають туристичні послуги, дозволяють отримувати значний прибуток, але з іншого боку, сучасні

користувачі, особливо молодь, може користуватись ними аби самостійно скласти маршрут, що, звісно, більш бюджетним варіантом.

Ще одним важливим недоліком глобальної мережі для тур.підприємств є величезна конкуренція. Фірма повинна завжди слідкувати за пропозиціями, що є у конкурентів та вдосконалювати власні тури, пропонувати більш вигідні та якісні поїздки, що, в свою чергу є великим плюсом для клієнтів.

Але не все так просто й для довірливих туристів. Продивляючись пропозиції в Інтернеті, постійно потрібно пам'ятати, що там є безліч шахраїв, які лише й хочуть заволодіти вашими коштами. Тому, обираючи куди поїхати, завжди потрібно дотримуватися простих правил:

- замовляти тур тільки у перевіреного туроператора;
- не сплачувати за ще ненадану послугу;
- не обирати турпослугу за «супер» низькою ціною;
- не надавати своїх паспортних чи платіжних даних [1].

Отже, на основі всього сказаного, можна підбити підсумки.

Глобальна мережа Інтернет стала проривом для туристичної індустрії. У сучасних умовах він є дуже важливим каналом, який дає змогу фірмам презентувати пропозицію широкому колу потенційних клієнтів.

Висока ефективність комунікативних властивостей Інтернету забезпечує можливість скорочення часу на пошук партнерів, прийняття рішень, здійснення угод, розроблення нових туристичних продуктів. Інформація та послуги в Інтернеті доступні цілодобово. Крім того, завдяки широким комунікативним властивостям інтернету, можливо легко оновлювати інформацію і, тим самим, підтримувати її актуальність без тимчасової затримки та витрат на розповсюдження.

Інтернет сприяє значному скороченню витрат пов'язаних з налагодженням та підтриманням взаємодії між компанією, її замовниками та постачальниками. При цьому вартість комунікацій, порівняно з традиційними засобами, стає мінімальною, а їх функціональність і масштабність значно зростають.

Інтернет деякою мірою усуває різницю між великим і малим бізнесом, місцевими і всесвітніми корпораціями, виробництвом продукції та наданням послуг, дає змогу вийти на ринок усім бажаючим.

Він не лише полегшує зворотну комунікацію підприємства з клієнтом, а й дає змогу клієнту взяти активну участь у створенні вартості так, щоби кінцевий продукт мав індивідуалізований характер.

Список використаної літератури:

1. Ведмідь Н. І. Інформаційні туристичні ресурси в Інтернеті / Н. І. Ведмідь, С. В. Мельниченко // Вісн. Львів. комерц. акад. – Л. : ЛКА, 2006. – Вип. 20. – С. 533-542. – (Серія економічна).
2. Запесоцкий А. С. Стратегический маркетинг в туризме: Теория и практика / А. С. Запесоцкий. – СПб. : СПбГУП, 2003. – 352 с.
3. Кон'юнктура туристичного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.textreferat.com/referat-956-4.html>

Гризовська Лілія Олександрівна
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту;*

Орлова Катерина Михайлівна
*студентка,
Хмельницький національний університет*

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ФІРМИ

В останні роки індустрія туризму зростає швидкими темпами і є важливим засобом розвитку економіки та сфери зайнятості. Сучасна туристична індустрія є однією із найвисокодохідних галузей у світовій економіці. За рахунок туризму живуть як невеликі країни, і великих розвинені держави.

Оскільки туристичне підприємство є відкритою системою, воно зможе вижити лише тоді, коли задовольнятиме потреби споживача і зовнішнього середовища. Щоб отримати прибуток, необхідний для виживання, підприємство мусить постійно стежити за середовищем, в якому воно функціонує. Перше, що потрібно зробити, маючи на меті створити власне туристичне підприємство це скласти бізнес-план [1].

Сьогодні бізнес-планування є універсальним інструментом прогнозування майбутнього і ефективним інструментом менеджменту. Використання цієї універсальної процедури дозволяє значно підвищити конкурентоспроможність підприємств, скоротити тривалість прийняття управлінських рішень, упорядкувати виробничі і фінансові цикли.

Загальносвітова практика бізнес-планування є галуззю, в якій менеджмент, планування, макроекономіка, маркетинг, фінансовий та економічний аналіз, соціальна та особистісна психологія, системний аналіз, високі технології взаємозалежними. За кордоном воно давно стало окремою галуззю знань, в якій є свої напрямки, школи, багаторічні напрацювання, теоретичні та практичні методики.

Бізнес-план поєднує у собі багато функцій: це і модель розвитку підприємства, і твереза оцінка реальних можливостей, і інструмент управління процесом. При необхідності залучення інвесторів чи отримання кредиту, бізнес-план також є необхідним.

При складанні бізнес-плану підприємець отримує цілий ряд переваг: чітко сформулювати усі свої ідеї, можливість уникнути помилок і зайвих витрат та інші [2].

Для того, щоб бізнес-план був успішним, він повинен базуватися на реальних даних. При підготовці бізнес-плану туристична фірма повинна чітко усвідомлювати й кількісно оперувати такими ключовими бізнес-категоріями як: фінанси, час, людський ресурс, маркетинг, створення туристичного

продукту, реклама, канали збуту, складові якості сервісу, складові конкурентоздатності власного турпродукту та його відмінні риси від інших турпродуктів. Перед розробкою бізнес-плану потрібно визначити мету, призначення бізнес-плану та завдання. Мета пов'язана з результатом діяльності, який досягається в межах устанавленого періоду часу. Структура і зміст бізнес-плану не регламентується і визначається специфікою і сферою діяльності об'єкта інвестування. Бізнес-план має певну логічну структуру (розділи) або схему систематизації, яка використовується як і у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці і відрізняється тільки за формою подання і розташуванням частин.

Розробка бізнес-плану нового підприємства провадиться поетапним (ітеративним) методом, а кінцевою метою є обґрунтування необхідності створення цього підприємства або реалізація його інвестиційної програми [3].

Сучасний менеджмент передбачає декілька ефективних методів планування, які дають можливість вирішувати як кількісні, так і якісні питання планування:

- бюджетний метод використовується практично в усіх туристичних фірмах. Його основу становлять опис і характеристика притоку і відтоку готівки, капіталу та інших ресурсів, аналіз структури надходжень і витрат коштів на обслуговування туристів. Як правило, бухгалтерський баланс будь-якої туристичної організації містить таку інформацію;

- аналіз окупності дає змогу провести оцінку і співвіднесення витрат, доходів і амортизації виробничих потужностей, розрахувати строк окупності витрат й інвестицій, вкладених у бізнес, і спрогнозувати прибуток. Аналіз окупності здійснюється на основі бізнес-плану, складання якого передуює реалізації будь-якого туристичного проекту (створення нової організації, модернізація туристичної території, проведення рекламної кампанії тощо);

- метод оперативного дослідження дозволяє оцінити власну діяльність за допомогою сучасних моделей розробки і прийняття управлінських рішень (теорія черг, ігор, імітаційне моделювання). Наприклад, використання SWOT-аналізу діяльності туристичної організації дасть змогу не тільки визначити недоліки її функціонування і розвитку, а й розробити адекватну наявним умовам кон'юнктури, стратегію розвитку [4].

Можна виокремити дві принципових функції бізнес-плану. Перша має внутрішній характер – план є підґрунтям процесів управління підприємством. У межах внутрішньої функції бізнес-плану існує два напрями його застосування:

- 1) як елементу стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства. Розроблення бізнес-плану передбачає визначення не лише стратегічних напрямів і цілей діяльності, а й оперативних дій. Тобто, бізнес-план є основою поточного планування всіх аспектів діяльності підприємства. Він сприяє глибшому усвідомленню працівниками власних завдань, пов'язаних зі спільним для них бізнесом;

- 2) як механізму аналізу, контролю й оцінки діяльності підприємства. Бізнес-план дає змогу аналізувати, контролювати й оцінювати успішність

діяльності в процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану та своєчасно коригувати напрями розвитку бізнесу.

Друга функція пов'язана із зовнішнім впливом. План має важливе маркетингове значення. Передусім він підвищує привабливість підприємства для банків або потенційних інвесторів, сприяє отриманню обігових коштів від кредитних установ для фінансування планових заходів.

Розроблення бізнес-плану є трудомістким процесом і вимагає значних витрат часу та грошових засобів. Тому одним із чинників, що зумовлює ефективність бізнес-планування, є його організація, яка передбачає:

- забезпечення взаємозв'язку та взаємоузгодженості окремих розділів бізнес-плану;

- чіткий розподіл обов'язків між виконавцями;

- координацію дій виконавців;

- забезпечення розроблення бізнес-плану в установлені терміни;

- багатоваріантність планування та вибір оптимального проекту;

- доведення основних положень бізнес-плану до зацікавлених сторін [5].

Отже, підприємства, зацікавлені в одержанні фінансування, практично у всіх випадках повинні розробити й представити на розгляд у фінансово-кредитну установу заявку на одержання кредиту й обґрунтований бізнес-план. Вдало розробивши бізнес-план, можна знайти надійний інструмент у змаганні з конкурентами й у розширенні свого власного справи.

Бізнес-план створює можливість оцінити життєздатність підприємства в умовах конкуренції, дає орієнтири для першочергової діяльності, служить аргументом для одержання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів.

Бізнес-план є стратегією. Без вдалої стратегії неможливе вдале ведення не тільки туристичного, а будь якого бізнесу. Формування бізнес – плану є першим і найголовнішим завданням, яке повинен поставити перед собою підприємець.

На сьогоднішній день, індустрія туризму зростає. З'являється все більше і більше туристичних фірм, а отже зростає конкуренція. Витримати таку конкуренцію зможе лише підприємство із сильною, грамотно складеною стратегією розвитку і функціонування – бізнес планом.

Список використаної літератури:

1. Чорненькая Н. В. Организация туристической индустрии: Учебное пособие, – К.: Атика, 2006. – 264 с.

2. Функція менеджменту – планування – URL: <http://tourism-book.com/pbooks/book-11/ru/chapter-840/>

3. Розробка бізнес – плану – URL: http://infotour.in.ua/kyfjak_6.htm

4. Складові бізнес – плану – URL: <http://bibl.com.ua/informatika/26643/index.html?page=13>

5. Функції бізнес-плану – URL: <http://westudents.com.ua/glavy/91442-22-planuvannya-dyalnost.html>

Котелевець Дмитро Олександрович
аспірант,
Запорізький національний університет

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ В АПК В УМОВАХ НЕОБХІДНОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Сучасний стан галузі виробництва та перероблення олієжирової продукції в Україні вимагає результативних дій держави з регулювання її розвитку, а також всебічного впорядкування її виробничої та соціальної інфраструктури з метою створення сприятливого середовища для підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності підприємств АПК.

Метою державного регулювання в сфері аграрного виробництва є створення правових, економічних та організаційних умов, які забезпечують конкурентоспроможний розвиток АПК, стабільність аграрного ринку, продовольчу безпеку, підтримку і захист сільськогосподарських товаровиробників країни, а також конкурентоспроможність виробленої та переробленої ними продукції.

В останнє десятиліття Уряд нашої держави приділяє пильну увагу регулюванню і розвитку агропромислового комплексу країни. Прийнято низку вкрай важливих нормативних правових актів, спрямованих на розвиток сільського господарства в цілому, підтримку вітчизняних виробників олієжирової продукції, розвиток ринків сільськогосподарської продукції та сільських територій [1, 2]. В основі більшості нормативних правових документів лежить Стратегія сталого розвитку «Україна 2020 р.», на основі якої розроблено і реалізується Концепція державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [3].

Одним з ключових напрямків розвитку вітчизняного АПК є підвищення ефективності та конкурентоспроможності його функціонування. На нашу думку, для досягнення даної мети необхідно вести постійну і планомірну роботу по цілому ряду напрямів. Результати дослідження комплексу заходів свідчить, що він включає глибокі системні зміни.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємств з виробництва та перероблення олієжирової продукції необхідно забезпечити реалізацію наступних концептуальних положень:

- відновлення і розвиток виробничого потенціалу агропромислового виробництва;
- розвиток агропродовольчого ринку;
- удосконалення економічних відносин та інвестиційної політики в АПК;
- екологізація сільського господарства.

Одним з найбільш складних і капіталомістких напрямків підвищення ефективності вітчизняного АПК є відновлення та розвиток виробничого потенціалу сільського господарства, що вимагає реалізації заходів в наступних сферах:

- формування кадрового потенціалу галузі, здатного освоювати інновації;
- здійснення інституційних перетворень, розвиток кооперації і інтеграції;
- техніко-технологічна модернізація і перехід до інноваційної моделі розвитку аграрної сфери;

- проведення масштабних робіт з відновлення виробництва на занедбаних сільськогосподарських угіддях, що зберегли виробничий потенціал.

Підвищення конкурентоспроможності вимагає не тільки розвитку внутрішнього потенціалу підприємств, а й розвитку олієжирового ринку. Вітчизняний ринок схильний до тих же проблем і тенденцій, що і світовий. Для сучасного ринку продукції олієжирової галузі в Україні характерні, з одного боку, насиченість і фізична доступність продовольчих товарів, а з іншого боку – нерозвиненість інфраструктури, цінові диспропорції, висока монополізація, висока частка імпорту.

У зв'язку з вищесказаним заходи щодо удосконалення олієжирового ринку необхідно здійснювати в наступних напрямках:

- розвиток інфраструктури;
- формування рівноправних економічних відносин між учасниками ринку;
- розширення попиту на вітчизняну продукцію;
- інформаційне забезпечення учасників олієжирового ринку, створення на державному рівні маркетингової інформаційної системи.

Для досягнення цілей розвитку вітчизняного АПК і підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів в області окремих напрямків удосконалення олієжирового ринку необхідно застосовувати такі заходи його державного регулювання.

У частині розвитку інфраструктури:

- удосконалення системи оптової реалізації продукції на основі формування торгово-виробничих об'єднань, що включають товаровиробників, переробні підприємства та організації оптової торгівлі;
- збільшення числа і розширення сфери діяльності збутових кооперативів різного рівня, розвиток споживчої кооперації;
- організація роботи бірж, в тому числі і електронних.

В області формування рівноправних економічних відносин між суб'єктами олієжирового ринку:

- забезпечення ефективної антимонопольної політики;
- стимулювання торгових мереж в збільшенні в них частки продуктів вітчизняного виробництва;
- розширення переліку сільськогосподарської продукції, на яку поширюються закупівельні і товарні інтервенції, при цьому доцільно перейти від біржового механізму до гарантованих закупівель по заздалегідь оголошеною ціною;
- впровадження механізму індикативних цін;
- виведення з-під дії антимонопольного законодавства ціноутворення сільськогосподарських збутових кооперативів.

У частині розширення попиту на вітчизняні продукти олієжирової галузі:

- стимулювання використання мінімальних розмірів торговельних націнок по соціально-значимих видам продовольчих товарів заходами антимонопольної і податкової політики та іншими заходами економічного і адміністративного характеру;

- поетапне введення системи державного замовлення для організації шкільного харчування, забезпечення продовольчими товарами малозабезпечених сімей, забезпечення військових тощо.

У сфері інформаційного забезпечення:

- організація на всіх рівнях управління АПК системи інформаційного забезпечення, доступною для учасників олієжирового ринку, розкриває відомості про ціни, обсяги продажів, товарні запаси на цьому ринку, прогнозних показниках його функціонування.

Одним з перспективних напрямків розвитку інформаційного обслуговування підприємств з виробництва та перероблення сільськогосподарської продукції є система бенчмаркінгу, яка дозволить суб'єктам господарювання обмінюватися знаннями та інформацією, вивчати досвід лідерів і кращих підприємств. В якості основи даної системи необхідно провести аналіз поточного стану конкурентоспроможності підприємств галузі, виділити серед них еталонні, вивчити їх досвід і конкурентні переваги, адаптувати отримані результати до діяльності підприємств із середнім та низьким рівнем конкурентоспроможності.

В якості основних інструментів регулювання олієжирового ринку необхідно застосовувати:

- закупівельні і товарні інтервенції;

- технічні регламенти;

- субсидії на покриття витрат на оплату частини або в повному розмірі процентної ставки за кредитами, отриманими на розвиток інфраструктури олієжирового ринку, створення кооперативів по збуту і матеріально-технічного забезпечення;

- тарифне і нетарифне регулювання імпорту та експорту сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства.

Вищеназвані заходи і інструменти регулювання олієжирового ринку дозволять сформувати цивілізований ринок, що забезпечить сприятливі умови для підвищення ефективності функціонування і рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників та переробників олієжирової продукції.

Отже, дотримання перерахованих концептуальних положень дозволить створити сприятливі умови для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств з виробництва та перероблення олієжирової продукції, що забезпечить ефективний розвиток вітчизняного АПК в цілому та галузі зокрема.

Список використаної літератури:

1. Закон про державно-приватне партнерство. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки». – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p#n8>
3. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»». – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR130806.html

Лаптів В'ячеслав Ігорович

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ВПЛИВ НАУКОВИХ ШКІЛ МЕНЕДЖМЕНТУ НА РОЗВИТОК УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНІ

В умовах економічної кризи, обмеженості фінансових ресурсів та зростаючої конкуренції формується розуміння, що головним активом будь-якого підприємства, організації або установи є людина з певним набором компетентностей, особистих та ділових якостей, для успішної реалізації яких необхідно здійснювати грамотну кадрову політику. У зв'язку з цим, управління персоналом сьогодення являє собою не лише сукупність управлінських дій, спрямованих на взаємодію з працівника, розкриття та максимальне використання їх трудового потенціалу для досягнення цілей підприємства, а й певне мистецтво, пов'язане з необхідністю не лише діяти за прописними правилами, нормативними актами та положеннями, але й вміти імпровізувати, творчо підходити до рішення проблем, шукати нестандартні варіанти з урахуванням мінливих умов та динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Однак такий підхід та розуміння управління персоналу існував не завжди і сформувався за рахунок еволюції поглядів на теорію та практику менеджменту в цілому та менеджменту персоналу зокрема протягом сторіччя. Слід зазначити, що сутність, завдання управління персоналом та його роль в системі менеджменту в цілому з точки зору різних підходів, шкіл та концепцій досліджується в наукових працях багатьох закордонних та вітчизняних вчених, серед яких: М. Армстронг, Г. Беккер, Л. Балабанова, В. Веснін, Т. Зайцева, А. Кібанов, Н. Корнеліус, Р. Майлз та ін. Такий інтерес свідчить про актуальність даного питання. У той же час, теорія та практика менеджменту персоналу не є статичним явищем, а навпаки динамічно розвивається, задаючи нові правила гри. Сьогодні Україна знаходиться в стані довогострокової кризи, яка потребує від керівників підприємств та інших суб'єктів господарювання пошуку нових ідей, принципів та методів управління найбільш цінним активом – працівником.

У зв'язку з цим, метою даного дослідження є аналіз існуючих концепцій та наукових шкіл менеджменту персоналу, тенденцій їх еволюції, а також впливу на розвиток практики управління персоналом в Україні.

Розглядаючи дане питання, в першу чергу, слід зазначити, що управління персоналом як наука сформувалося зовсім недавно, на початку ХХ століття, коли постала гостра необхідність якісних змін в діяльності підприємств, пов'язаних з промисловою революцією та розвитком науково-технічного прогресу. Значними факторами для цього стали світові політичні та економічні потрясіння. До того часу «управління персоналом» було невід'ємною частиною менеджменту в цілому і не розглядалося окремо як самостійна наука. Однак, на рубежі ХІХ – ХХ ст. досягнення в сфері технологій і зростання продуктивності праці сприяли стрімкому розвитку «управління персоналом» як науки, який пройшов зміну декількох парадигм, концепцій та створення різноманітних наукових шкіл. В науковій літературі не існує єдиного погляду щодо кількості парадигм, але в цілому, науковці сходяться думки про існування 4 етапів діалектики управління персоналом: управління трудовими ресурсами; управління персоналом; управління людськими ресурсами; управління людиною. В рамках цих інтервалів розвитку сформувалися та діяли різні наукові школи, кожна з яких має власні специфічні ознаки, однак всі вони зводяться до позиціювання працівника в системі управління підприємством, її основних елементів та пріоритетних інструментів управлінського впливу, визначення місця і ролі заробітної плати в системі мотивації персоналу, переважного стиля керівництва та форми трудової взаємодії роботодавця і найманого працівника тощо. Відповідно з кожним зламом парадигм місце та роль людини в організації тільки збільшується, виводячи працівника на перший план з його потребами та інтересами таким чином, що цілі компанії підпорядковуються індивідуальним цілям працівника.

Враховуючи сучасний стан управління персоналом в Україні, якому в цілому властиві такі ознаки, як: невикористання багатьох джерел пошуку та залучення персоналу, переважне застосування матеріального стимулювання для вирішення короткострокових задач, переважання бюрократичного стилю керівництва, небажання керівництва інвестувати в навчання власних працівників, відсутність чітко побудованих планів кар'єрного розвитку або матриць компетенцій, можна зробити висновок про домінування в країні концепції «управління персоналом», яка здійснює плавний перехід до «управління людськими ресурсами». У зв'язку з цим, доцільним є створення умов для прискорення цього переходу, яке можливе за рахунок подолання різних бар'єрів інтеграції України до європейського співтовариства, залучення іноземних інвестицій у вітчизняну промисловість з виконанням міжнародних вимог до ведення бізнесу та захисту прав інвесторів, підтримки розвитку наукоємних інноваційних галузей економіки, в яких людський фактор відіграє ключову роль, зміни мислення молодого покоління через систему вищої освіти, яка також має бути актуальною, сучасною та конкурентоздатною.

Таким чином, не зважаючи на незначний проміжок часу відбулося формування та стрімкий розвиток «менеджменту персоналу» як науки, яка вивела на новий рівень використання найбільш цінного активу будь-якого підприємства сьогодення – людини з набором властивих лише їй ділових, професійних та особистісних якостей, які дозволяють суб'єктам господарювання здійснювати ефективну діяльність та стабільно розвиватися.

Список використаної літератури:

1. Армстронг М. Практика управління человеческими ресурсами / М. Армстронг. 8-е издание / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – СПб. : Питер, 2005. – 832 с.
2. Корнелиус Н. HR менеджмент: Поиск, подбор, тренинг, адаптация, мотивация, дисциплина, этика / Н. Корнелиус / Пер. с англ. – Днепропетровк : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 520 с., С. 8.
3. Сайт Wikipedia. Режим доступа : <https://uk.wikipedia.org>
4. Becker, Gary S. Human Capital. – N.Y.: Columbia University Press, 1964.

Майорова Тетяна Володимирівна
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри інвестиційної діяльності,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ У ПРОЕКТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Успішне функціонування проектного бізнесу неможливе без застосування міжнародних стандартів управління проектами. На практиці існує їх велика кількість, які згруповано у наступні системи. Насамперед, це стандарти РМІ (Project Management Institute – Інститут управління проектами, США), до яких відносять:

- основні стандарти: PMBoK®, OPM3, The Standart for Project Management, The Standart for Portfolio Management;
- практичні стандарти – Practice Standart for Project Risk Management, Practice Standart for Earned Value Management, Practice Standart for Project Configuration Management, Practice Standart for Work Breakdown Structures, Practice Standart for Scedulung, Practice Standart for Project Estimating, Project Manager Competency Development Framework.
- структури та додаткові стандарти – Construction Extention to the PMBOK® Guide, Government Extention to the PMBOK® Guide.

Серед зазначених стандартів найчастіше використовують зібрання знань з управління проектами *PMBoK 1996* (A Guide to the Project Management Body of Knowledge). Це стандарт, розроблений Інститутом проектного менеджменту

(PMI) у 1996 році, він базується на процесному підході. У ньому повністю визначені взаємодії між усіма процесами, які включені в сфери знань управління проектами. РМВоК є єдиним стандартом у галузі проектного менеджменту, який відповідає ISO 9001.

Останніми двома версіями стандарту є: РМВоК 4-а та РМВоК 5-а редакції. У РМВоК 4-ї вперше була розкрита методика ведення аналітичних робіт, прототипування, ітеративність і навіть застосування систем штучного інтелекту для прогнозу завершення проекту за строками та бюджетом. У цьому стандарті описується суть процесів управління проектами у термінах ітерації між процесами та взаємодій між ними, а також цілі, яким вони служать. Ці процеси розділені на п'ять груп процесів управління проектами: ініціювання, планування, виконання, моніторингу та управління, завершення.

Новацією 5-ї редакції РМВоК є: «10-та Сфера знань» (залучення стейкхолдерів); доповнення чотирьох нових процесів планування: можливості менеджменту планування (Plan Scope Management), переліку справ менеджменту планування (Plan Schedule Management), вартості (Plan Cost Management) та представництва стейкхолдерів (Plan Stakeholder Management).

Поширеним у Європейських країнах є стандарт Міжнародної асоціації управління проектами IPMA® (*англ. International Project Management Association*). У цьому стандарті представлені основна термінологія, завдання, підходи, навички, функції, процеси управління, методи, техніки і інструменти, використовувані при практичній і теоретичній роботі в галузі управління проектами, а також спеціальні знання і досвід використання інноваційних та передових підходів, застосовуваних, при необхідності, в більш рідкісних ситуаціях.

IPMA® широко використовується в Україні Українською асоціацією управління проектами «УКРНЕТ». На базі системи IPMA® Українська асоціація здійснює міжнародну сертифікацію професійних проектних менеджерів, організацій, консультантів і тренерів (викладачів), надає консультативні послуги, проводить навчальні курси з управління проектами та ін.

Ще одними стандартами, які використовуються в управлінні проектами є стандарти ISO, зокрема, ISO 10006: 2003 (*Quality management systems – Guidelines for quality management in projects* – Системи менеджменту якості. Керівництво з менеджменту якості при проектуванні). Це стандарт з управління якістю при управлінні проектами. У той же час цей стандарт не є керівництвом з управління проектами. У ньому розглядаються питання менеджменту якості процесів проектування. Керівництво з процесного підходу і з процесів якості проекрованої продукції наведено в ISO 9004.

Наступний поширений стандарт – P2M (*скорочення від Project and Program Management for Enterprise Innovation* – проектний та програмний менеджмент для інновацій підприємства) – це розроблена в Японії новаторська рамкова методологія управління програмами і проектами в рамках організації з використанням інноваційних технологій на рівні підприємств у нестабільному середовищі. Відмінність цієї методології полягає в орієнтованості не на продукт, а на покращання організації у результаті виконання проектів.

Керівництво з управління інноваційними проектами і програмами, скорочено «Керівництво P2M» або «P2M», було опубліковано Асоціацією розвитку інженерії Японії (ENAA) в листопаді 2001 р. як результат трирічної дослідницької програми, що фінансується Міністерством економіки, торгівлі і промисловості Японії. Можливі сфери застосування P2M охарактеризовані у табл. 1.

Таблиця 1

Сфери застосування P2M

Сфери застосування	Конкретні сфери застосування
Соціальна інфраструктура	Національна автомагістральна і транспортна система, системи життєзабезпечення (електро, водо і газопостачання, інформаційні канали, телекомунікації), устаткування систем національної безпеки, охоронні системи, суспільні і соціальні служби, містобудування, регіональне будівництво, будівництво в приватному секторі, системи захисту навколишнього середовища
Розробка ресурсів	Розробка нафти, природного газу і енергетичних ресурсів, переробка нафти, нафтопродуктів, хімічна промисловість, металургія, вироблення електроенергії, атомні електростанції, системи енергопостачання і енергозбереження, економія енергії
Виробничі потужності	Різні промислові підприємства і устаткування, логістичні системи, інновації виробничих систем (автоматизація і прикладні системи штучного інтелекту, віртуальні фабрики)
Розвиток продукту і передове виробництво	Розвиток нових продуктів, електронні виробничі системи (ЕПС), розвиток фармацевтики
Машинобудування і будівництво	Соціальний розвиток, реалізація інжинірингових і будівельних контрактів
Інформаційні технології (ІТ) і технології зв'язку	Розвиток систем, інтеграція систем, рішення, засновані на ІТ, управління аутсорсингом бізнес-процесів (АБП), різні фінансові системи
Проекти міжнародної співпраці	Планування і управління наданням офіційної допомоги перенесення (трансфер) технології, всеосяжний економічний і соціальний розвиток країн, що розвиваються, за допомогою створення міжнародного консорціуму розвитку, створення можливостей для країн, що розвиваються
Трансформація бізнесу і організації	Трансформація управління, реструктуризація, реінжиніринг, злиття і придбання підприємств, створення нових бізнес-моделей, громадські підприємства, приватні фінансові ініціативи, інкубатори для ризикованих підприємств, розвиток стратегічної співпраці
Державні і комунальні служби	Формування стратегій, реалізація стратегій розвитку в урядових службах і муніципалітетах, вирішення комплексних завдань, які розповсюджуються в міністерствах, і службах і тому подібне
Освіта і медицина	Управління університетами, освітою, медичними організаціями і системами, лікарнями
Суспільна робота	Проведення акцій і заходів, проекти життєзабезпечення, робота волонтерських організацій, регіональний розвиток, системи безпеки

Ще одним стандартом є *стандарт організаційної зрілості проекту ОРМЗ* – це стандарт РМІ (американського Інституту управління проектами). Цей стандарт передбачає всебічний підхід для оцінювання та розвитку можливостей організації з ефективною реалізацією проектів. ОРМЗ складають три взаємопов'язаних елементи: знання (knowledge), оцінка (assessment), покращання (improvement). Елемент «знання» включає сотні практик з управління проектами, які характеризують сотні кращих практик з управління проектами; «оцінка» допомагає оцінити поточну зрілість з управління проектом, визначити область покращання та перейти на більш високі рівні зрілості; «покращання» допомагає компаніям вибудувати схему розвитку управління проектами таким чином, аби забезпечити максимально ефективно досягнення своїх стратегічних цілей.

Усі з наведених стандартів не мають жорсткої специфікації і, в залежності від своєї природи, можуть працювати в різних державних організаціях. Головне для впровадження таких стандартів – організаційна спроможність, тобто здатність організації навчати персонал та реалізовувати основні компетенції стандартів у власних проектах, у міжнародних проектах технічної допомоги зокрема.

Міжнародні стандарти з управління проектами є основою для розробки національних стандартів. Зокрема, такі міжнародні стандарти як Керівництво з управління інноваційними проектами і програмами «P2M», стандарт IPMA®, стандарти ДСТУ ISO 9001:2009 «Системи управління якістю. Вимоги» та ДСТУ ISO 10006:2005 «Системи управління якістю. Настанови щодо управління якістю в проектах» були використані при розробці Міністерством фінансів України у 2010 році національного стандарту *МФУ 75.1-00013480-29.12:2010 «Управління інноваційними проектами та програмами. Методологія»*.

Цей стандарт є стандартом з управління державними фінансами на основі інноваційних проектів і програм. Стандарт містить методологічні підходи до управління проектами і програмами. Метою впровадження стандарту є формування нових компетенцій у співробітників, які братимуть участь у реалізації функцій, завдань, проектів і програм Мінфіну України. Інноваційною складовою введення стандарту для системи державних фінансів є застосування найкращих світових практик в управлінні фінансами з метою переходу до діяльності, що націлена на результат та отримання доданої цінності.

У стандарті наведено послідовність дій щодо управління проектами та програмами, управління інтеграцією, архітектурою, стратегією, виконанням, оцінюванням програм, а також управління спільнотою.

Цей стандарт поширюється не лише на Міністерство фінансів України, але й на організації, що належать до сфери його управління та місцеві фінансові органи влади.

Список використаної літератури:

1. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK). – 4-е изд. – М.: 2010. – 496 с.
2. Сертификация IPMA. [Електронний ресурс]. – Сайт Украинской ассоциации проектных менеджеров UPMA. – Режим доступа: <http://upma.kiev.ua/content/view/373/173/lang,russian/>
3. Стандарти управління проектами: клуб проектних менеджерів. [Електронний ресурс]. – Сайт Клуба проектних менеджерів pm-Club. – Режим доступа: <http://info.pm-club.org/standarty>
4. Center for adaptation of the civil service to the standards of the European Union. [Електронний ресурс]. – Сайт Нацдержслужби України. – Режим доступа: <http://www.center.gov.ua/en/>
5. Library of PMI Global Standards. [Електронний ресурс]. – Сайт Інституту управління проектами PMI. – http://www.pmi.org/en/PMBOK-Guide-and-Standards/Standards-Library-of-PMI-Global-Standards-rojects.aspx#Foundational_Standards
6. PRINCE2. [Електронний ресурс]. – Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/PRINCE2>

Михайленко Ольга Валеріївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту;*

Проценко Ганна Олександрівна

студентка,

Національний університет харчових технологій

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КП «ФІРМА «АЗОВБУДМАТЕРІАЛИ» ТА НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В сучасних умовах динамічний розвиток умов господарювання призводить до зростання рівня конкуренції, а конкурентний профіль підприємства визначає рівень його успішності на ринку, динаміку розвитку конкурент спроможності продукції та їх життєвий цикл на ринку [1-4].

Для розвитку рівня конкурентоспроможності продукції підприємства на фірмі доцільно створити систему управління конкурентоспроможності продукції, що буде базуватися на основі оцінки цінових та технічних параметрів продукції базової фірми в порівнянні з ключовими конкурентами.

Загалом КП «Фірма «Азовбудматеріали» забезпечує власних споживачів широким спектром будівельних матеріалів (табл. 1).

Отже, цільові ринки КП «Фірма «Азовбудматеріали» засвідчили тенденції до росту та розширення, особливо в рамках зростання цін на продукцію фірми та входження на ринок нових конкурентів і гравців. Система управління

конкуренентоспроможністю на фірмі не є формалізованою та проявляється в окремих елементах просування продукції та оцінювання її якості за технічними параметрами та обсягами динаміки реалізації на ринку. Інноваційна діяльність фірми була зваженою та відповідала викликам ринку (табл. 2).

Таблиця 1

**Тенденції розвитку цільових ринків КП «Фірма «Азовбудматеріали»
(станом на кінець 2016 р.)**

№	Тенденція	Характеристика тенденції
1. Цільовий ринок 1 «будівельних матеріалів»		
1.1.	Росту	Протягом останніх років обсяг продажу будівельних матеріалів активно зростає
1.2.	Диверсифікації	Спостерігалось урізноманітнення будівельних матеріалів на ринку
2. Цільовий ринок 2 «будівельні послуги»		
2.1.	Активного просування	Впровадження КП «Фірма «Азовбудматеріали» послуг з будівництва
2.2.	Виходу нових конкурентів	Діяльність неофіційних бригад

Таблиця 2

**Спеціалізоване програмне забезпечення, що використовується в КП
«Фірма «Азовбудматеріали»**

№	Назва	Характеристика
1. Управління виробничою та постачальницькою службами		
1.1.	ІС: Бухгалтерія	Ключові показники та процеси в ІС
2. Управління маркетинговою та збутовою службами		
2.1.	-	-
3. Управління фінансовою та обліковою службами		
3.1.	ІС: Бухгалтерія	Ключові показники та процеси в ІС
4. Управління кадровою службою		
4.1.	ІС: Бухгалтерія	Ключові показники та процеси в ІС
6. Управління інноваційними проектами		
5.1.	-	-

На підприємстві для інформатизації діяльності використовується система «ІС: Бухгалтерія» (табл. 3).

Отже, загалом КП «Фірма «Азовбудматеріали» мала нормальну конкурентну позицію, проте потрібно оптимізувати фінансовий стан фірми.

Для підвищення ефективності управління системою конкурентоспроможності продукції, на нашу думку: доцільним буде:

- формалізація системи в окремих підрозділ;

- розробка чітких алгоритмів та порядків оцінки конкурентоспроможності продукції;
- реалізація рейтингових елементів оцінки конкурентоспроможності продукції.

Таблиця 3

Нормативні, методичні та інструктивні документи, що регламентують господарську діяльність КП «Фірма «Азовбудматеріали»

№	Назва	Характеристика
1. Управління діяльністю підприємства		
1.1.	Положення про інноваційну діяльність по підприємству	Є єдиним і регулює систему інновації на підприємстві
2. Виробнича та постачальницька служби		
2.1.	Положення про інноваційну діяльність по підприємству	Є єдиним і регулює систему інновації на підприємстві
3. Маркетингова та збутова служби		
3.1.	Положення про інноваційну діяльність по підприємству	Є єдиним і регулює систему інновації на підприємстві
4. Фінансова та облікова служби		
4.1.	Положення про інноваційну діяльність по підприємству	Є єдиним і регулює систему інновації на підприємстві
5. Кадрова служба		
5.1.	Положення про інноваційну діяльність по підприємству	Є єдиним і регулює систему інновації на підприємстві
6. Підрозділи, які забезпечують здійснення інноваційної діяльності		
6.1.	Положення про інноваційну діяльність по підприємству	Є єдиним і регулює систему інновації на підприємстві

Отже, система управління конкурентоспроможності продукції підприємства є ключовим елементом забезпечення якісного рівня розвитку фірми на ринку з урахуванням середньо- та довгострокової перспективи.

Список використаної літератури:

1. Дедов О.А. Методология контроллинга и практика управления крупными промышленным предприятием : [учеб. пособ.] / Дедов О.А. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 248 с.
2. Калайтан Т.В. Контролінг :[навч. посіб.] / Калайтан Т.В. – Львів: Новий Світ – 2000, 2008. – 252 с.
3. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / [Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г.]. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
4. Сухарева Л.А. Контроллинг – основа управления бизнесом / Л.А. Сухарева, С.Н. Петренко. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.

НОТАТКИ

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

«СУЧАСНИЙ ФУНДАМЕНТ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ»

Частина I

(2-3 червня 2017 р.)

Підписано до друку 26.06.2017. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 9,01. Тираж 100. Замовлення № 0617-462.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.