

VYTAUTAS MAGNUS UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS AND MANAGEMENT

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

**CORPORATE GOVERNANCE:
STRATEGIES, PROCESSES,
TECHNOLOGY**

October 20th, 2017

Proceedings of the Conference

**Kaunas
2017**

Organising Committee

Rita Bendravičienė	Dr. of Management and Administration, Associate Professor, Dean of Faculty of Economics and Management, Vytautas Magnus University, Lithuania;
Lina Pilelienė	Dr. of Management and Administration, Associate Professor of Marketing, Department of Marketing, Vytautas Magnus University, Lithuania;
Andrzej Pawlik	dr. hab., profesor Head of the Institute for Entrepreneurship and Innovation, University named after Jan Kochanowski in Kelnts, Poland;
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University;
Galina Ulian	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova;
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, Georgia;
Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Economics and Management Science, Universitat Leipzig, Germany;
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland;
Shaposhnykov Kostyantyn	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine;
Yuliana Dragalin	Ph.D, Dr. of Economics, As. Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova

International Scientific Conference Corporate Governance: Strategies, Processes, Technology: Conference Proceedings, October 20th, 2017. Kaunas, Lithuania: Baltija Publishing. 220 pages.

CONTENTS

MODERN ECONOMIC THEORIES. THE THEORY OF CORPORATE GOVERNANCE

Ннылянска О. V.

FEATURES OF CORPORATE MANAGEMENT IN UKRAINE..... 1

GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Гонак І. М.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ
НА СВІТОВИХ РИНКАХ ОЗБРОЄННЯ І ВІЙСЬКОВОЇ ТЕХНІКИ..... 4

Іщенко А. В.

DIGITAL-МАРКЕТИНГ
У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЙ 7

Карп І. М.

АНАЛІЗУВАННЯ ПИТАННЯ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ 9

Кравченко Е. А.

РАЗВИТИЕ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... 12

Король М. М., Лапа І. В.

ВПЛИВ СУЧАСНИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТЕНДЕНЦІЙ
НА ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ 14

Sienin O. O.

FINANCIAL CRISES GLOBALISATION AND ITS EFFECTS
ON INTERNATIONAL BANKING 17

Чужиков А. В.

ПОВЕДІНКОВІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МЕДІЙНОГО РИНКУ 20

Шевцова Г. З., Маслош О. В.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД «РОЗУМНОЇ»
НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 22

ECONOMY AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, MODERNIZATION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

Анісімов В. А.

РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ 25

Герbst О. Л.

ШОКИ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ
І ВЗАЄМОНАПРАВЛЕНІСТЬ ЇХ ДІЙ 28

Гой В. В.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ
ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ НАПРЯМ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ
КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА 30

Грицюк Д. А.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В СФЕРІ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ..... 32

Гуменюк В. В., Мазур Н. М.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ..... 36

Єршова Г. В. КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ У САМОФІНАНСУВАННІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	38
Загній О. Г. ПРОБЛЕМИ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ГАЗОВОГО РИНКУ ТА ПОДАЛЬНІШОГО РЕФОРМУВАННЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ	41
Залуніна О. М. СТРОИТЕЛЬСТВО И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА В МЕЖДУНАРОДНОМ АСПЕКТЕ	44
Калачевська Л. І. РОЗБУДОВА ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	46
Карачина Н. П., Мороз О. В. ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ.....	49
Кондрат І. Ю., Ярошевич Н. Б. ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БОРГОВОЇ СТІЙКОСТІ УКРАЇНИ	52
Корнеева Ю. В. РАЗВИТИЕ ГАРАНТИЙНЫХ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ	54
Liashenko V. I. THE ENTERPRISES OF THE DEFENSE INDUSTRY IN THE ESTERN REGION OF UKRAINE: MANAGEMENT ASPECT	56
Малишко Є. О. ІНВЕСТИЦІЇ В НЕДЕРЖАВНИЙ ПЕНСІЙНИЙ ФОНД ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	58
Павлов К. В. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ТА КОНКУРЕНТНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ.....	60
Піріашвілі О. Б. ОСНОВНІ НАПРЯМИ НОВОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ПЕРІОД ДО 2030 РОКУ	63
Попова В. Д., Кузь В. І. ІНФОРМАЦІЯ ЯК БАЗОВИЙ РЕСУРС В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ НОВОГО ТИПУ	66
Radionov Yu. D. INSTITUTIONAL TRANSFORMATION IS A PREREQUISITE FOR ECONOMIC GROWTH	68
Rekova N. Yu. ASSESSMENT OF TRENDS OF PRODUCTION AND CONSUMPTION ELECTRICITY FROM RESTORED SOURCES	71
Сухоставець А. І. ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ СТАНДАРТІВ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.....	74
Shkrabak I. V., Riazanova N. O. FEATURES OF USE OF RENEWABLE ENERGY SOURCES.....	77

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND BUSINESS CULTURE IN THE CONTEXT OF CORPORATE SECTOR DEVELOPMENT

Мельник К. В., Сінько В. С. КОНТРОЛІНГ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	80
Степанюк З. А. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ МЕРЕЖ	82
Tymchenko O. M., Sybirianska Y. V. TAX COMPLIANCE IN THE CONTEXT OF THE PARTNER RELATIONS BETWEEN FISCAL AUTHORITIES AND SMALL AND MEDIUM BUSINESS TAXPAYERS	84

ENTERPRISE ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: PROBLEMS OF MANAGEMENT AND PRODUCTION MODERNIZATION

Оптовец І. П., Аверічев І. М. ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА	87
Батченко Л. В., Гончар Л. О. ОБІРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У СФЕРІ ПОСЛУГ	90
Bachkir I. G. STATISTICAL METHODS OF FORECASTING AND DETECTION OF BANKRUPTCY	93
Ganushchak T. V. FINANCIAL PART IN ECONOMICAL SAFETY OF THE ENTERPRISE	94
Holiver V. P. EVOLUTION OF CORPORATE GOVERNANCE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION	97
Горбачова О. М. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АЕРОПОРТА	101
Калініченко О. Ф. КОРПОРАТИВНІ ВАЖЕЛІ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ: СТРАТЕГІЯ СЬОГОДЕННЯ	104
Корбутяк А. Г., Сокровольська Н. Я. КРИТИЧНИЙ ОГЛЯД ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ СТАН» ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ НАУКОВИХ КОЛАХ	107
Петришин Л. П., Жидовська Н. М. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	110
Примостка О. О. КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ У ТНК	113
Сольська В. В. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА	115
Телішевська О. Б., Овчарук В. В., Будинський Р. З. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОПТИМІЗУВАННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ВИТРАТ НА ЛОГІСТИЧНО-ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	120
Shura N. O. RESEARCH OF ECONOMIC POTENTIAL IS IN WESTERN ECONOMIC SCIENCE	122

Янковець Т. М. ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	124
Ятченко А. О. ЗМІНА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ: ДІАГНОСТИКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ	127
STRATEGIC MANAGEMENT OF THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL. CORPORATE VALUES	
Фриман І. М., Фриман Е. М. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ: СТРАТЕГИЯ И ПРАКТИКА.....	131
Фриман І. М., Фриман Е. М. СУЩНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА, ЕГО ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	133
PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE NEW CONDITIONS OF MANAGEMENT	
Селіванова Н. М., Мамонтенко Н. С. МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ НА ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	137
Тетеріна Г. А., Фірсова С. Г. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	140
Тітова О. С. КРЕАТИВНИЙ КОМПОНЕНТ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	144
CROSS-BORDER COOPERATION, TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND REGIONAL ECONOMICS	
Дмитришин Л. І., Зварич О. І. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	148
Олійник Л. В. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	150
Щербакова Е. В. ВИДЫ ПОТЕНЦИАЛОВ В ИЕРАРХИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	153
ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES	
Лісова Н. О. ЕКОЛОГІЧНА РЕКЛАМА ЯК ДРАЙВЕР РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО БІЗНЕСУ	157
Прядка Т. М., Комарова Н. В. ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	159
Савчук В. А. АНАЛІЗ СПОЖИВЧОГО РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ	162

DEMOGRAPHY AND SOCIAL POLICY

- Андронік О. Л.**
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ 165
- Радіонова О. М.**
ОСОБЛИВОСТІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В СФЕРІ ТУРИЗМУ 168
- Тимошенко Т. О.**
РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ
ЯК ОСНОВНИЙ ДРАЙВЕР СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 170

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL FEATURES AND WORLD TRENDS

- Зінкевич А. В.**
ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ
ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ 174
- Максименко І. Я., Кривошей Ю. В.**
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РОЗРАХУНКУ
ВІДПУСКНИХ ПРАЦІВНИКАМ ПІДПРИЄМСТВА 177
- Наумова Т. А., Ковалевська Н. С.**
СТРУКТУРА ПАРАМЕТРІВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ
ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА 179
- Барабаш Н. С., Ріпа Т. В.**
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ 183
- Томчук В. В.**
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ
ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ АПК 186

FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGE: MODERNIZATION OF THE CORPORATE PORTFOLIO

- Владика Ю. П.**
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ
СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 189
- Кравченко О. А.**
МОДЕЛИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ
ПАО «УКРЗАЛИЗНЬЦЯ» 191

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

- Antoniuk O. P.**
PERSPECTIVES OF USING BIG DATA IN THE ECONOMY OF UKRAINE 195
- Макаренко О. І., Синяк М. О.**
ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ 197
- Mazoha D. P., Pursky O. I.**
FUNCTIONAL REQUIREMENTS TO WEB-BASED BUSINESS PROCESS
MANAGEMENT SYSTEM IN E-COMMERCE 200

MODERN PROBLEMS OF BUSINESS EDUCATION

Криворучко В. О.

ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС-ОСВІТИ В УКРАЇНІ..... 203

Снігир Л. П.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ОСВІТИ

В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ 205

MODERN ECONOMIC THEORIES.

THE THEORY OF CORPORATE GOVERNANCE

Hnylyanska O. V., Candidate of Economic Sciences,
Lviv Management Institute
Lviv, Ukraine

FEATURES OF CORPORATE MANAGEMENT IN UKRAINE

The interest of Ukrainian society to the questions of corporate management continuously increases with widening of private sector in economy, the growth of globalization and internationalization of world economy, created on basis of new terms of competition and other reasons.

In different times the researches in questions of corporate management were made by scientists: L. V. Levkovska [2], O. H. Mendrul [3], T. V. Momot [4], V. N. Tsuhlevych [5] and others. The scientific works, dedicated to the problems of national corporate management model creating, belong to the scientists, among them: P. Y. Buryak [6], O. V. Moroz [7], I. M. Posokhov [8], S. A. Rummyantsev [9], N. A. Suprun [10] and others. Their researches enriched the science by works, that provided the theoretical and practical basis for corporate management and, in particular, the forming of national corporate management model in Ukraine. However, in spite of the theoretical researches of mentioned scientists on the day of today there are still numerous quantity of problems, which are needed to be solved.

Every country has its own corporate management model, but all models are divided on English-American, German and Japanese models. The main characteristics of domestic model are the most evident in Japanese corporate management model (Pic. 1). The essential and fundamental difference is the source of financing for joint stock companies, namely stock market or bank, respectively, there are selected market-oriented (English-American) model and bank-oriented (German, Japanese, Ukrainian) model.

Essential characteristics of national corporate management model caused also by numerous factors:

- the specific of privatization fulfillment as the way of creating the relations between shareholders and managers;
- the incompleteness of the period of initial accumulation of the capital in the period of corporate relations establishment;
- the availability, together with market-oriented, of enterprises that «belong to the past».

The specific of creation and functioning of corporate sector in domestic economy caused a numerous features of national corporate management model:

- a significant part of state in share capital and its prevailing right for management, including non-corporate methods;
- an insufficient development of value mentality of managers and shareholders-private persons;
- a large partition of joint-stock capitals between citizens of the country, which unconsciously became the owners and, together with this, a high level of property concentration in industrial-financial groups;

- a permanent process of property redistribution inside of the corporation and providing it by necessary actions;
- a specific motivation of insiders to use cash flows and factors of production for personal provision against to interests of shareholders;
- a weak influence of traditional external management actions – audit, banks, capital market, bankruptcy;
- closed information in corporations;
- not complete coverage of joint-stock companies by corporate management – a significant quantity of enterprises use the appropriate procedures only formally.

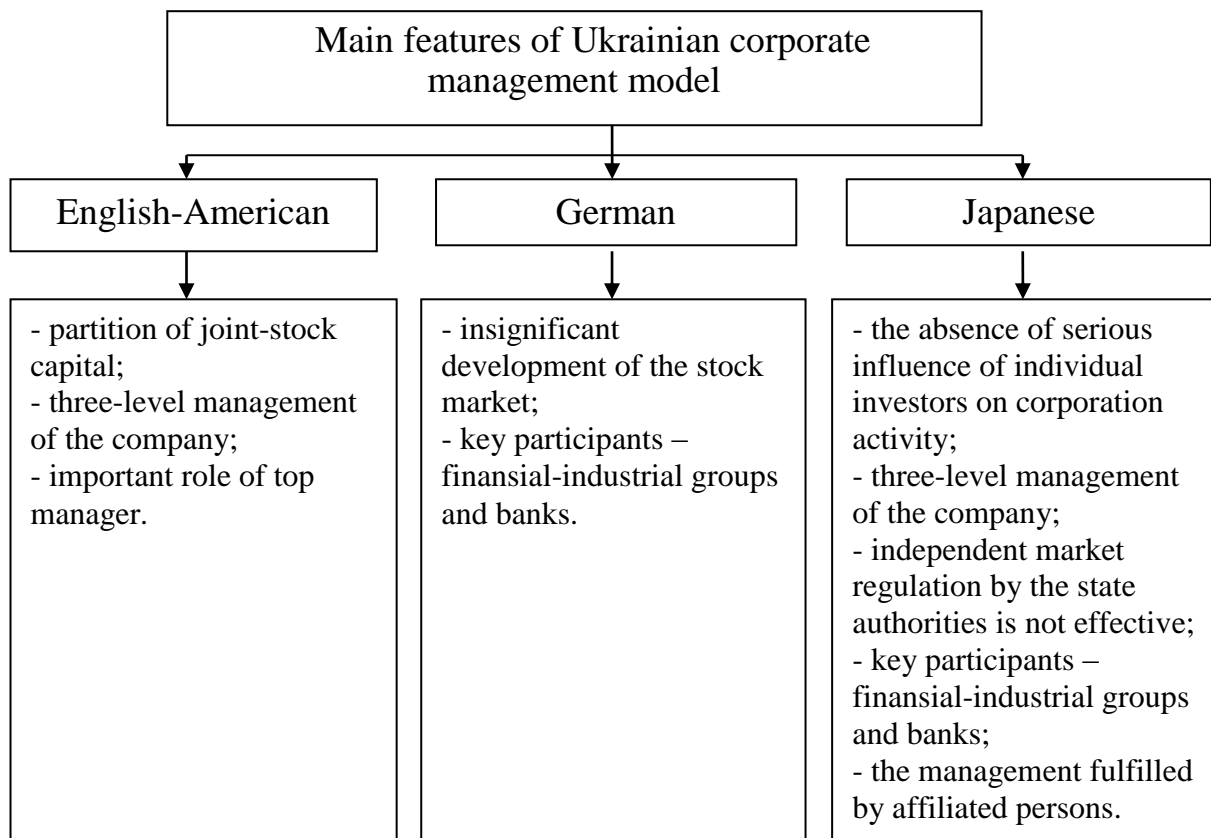


Fig. 1. Mutual characteristics of national and established corporate management models [10]

The features of creating the national corporate sector, which was formed by total privatization, the purpose of which was the creating of active entrepreneurial resource and effective organizational forms of economy management, caused numerous features in the functioning of Ukrainian joint stock companies and became a precondition for creating of national corporate management model, which has its own features and significantly differs from world-known corporate management models.

Taking into account domestic terms of corporate sector forming, it should be stated, that in national corporations management there are problems, relating to the business transparency; the control and correspondence to the law legislation and international standards; weak management in regard to world level; insufficient development of financial instruments in achieving the main goal of the corporation – the growth of share value. Therefore it is important to systematize the corporate realities, to prevent abuses in corporate management system and to identify the opportunities to improve corporate management, what will stay as a goal in future researches.

References:

1. Law of Ukraine «About joint stock companies» № 514 – VI dated 17.09. 2008.
2. Levkovska L. V. Factors and principals of corporate management implementation [Electronic resource] / L. V. Levkovska. – Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=669>
3. Mendrul O. H. The management of enterprises value [Text]: monograph / O. H. Mendrul. – K.: KNEU, 2002. – 272 p.
4. Momot T. V. Value-oriented corporate management: from the theory to the practice of implementation [Text]: monograph / T. V. Momot. – Kharkiv: KNAMH – Kharkiv, 2006. – 380 p.
5. Tsuhlevych V. N. Corporate management in nonstable market conditions [Text] / V. N. Tsuhlevych; under general editing of N. P. Tihomirov. – M.: «Ekzamen», 2003. – 320 p.
6. Buryak P. Y. Corporate management: the features of development in Ukraine [Text] / P. Y. Buryak, N. B. Tataryn // Finances of Ukraine. – 2006. – № 6. – P. 114-120.
7. Moroz O. V. Corporate management in Ukrainian enterprises: post-privatization evolution stage [Text]: monograph / O. V. Moroz, N. P. Karachyna, T. M. Khalimon. – Vinnytsya: UNIVERSUM -Vinnytsya, 2008. – 180 p.
8. Posohov I. M. Comparative characteristics of corporate management models in market economy: advantages and disadvantages [Electronic resource] / I. M. Posohov. – Access mode: http://www.business-inform.net/pdf/2012/7_0/157_159.pdf
9. Rumyantsev S. A. Ukrainian model of corporate management: establishment and development [Text] / S. A. Rumyantsev. – K.: C-ny «Znannya», KOO, 2003. – 149 p.
10. Suprun N. A. The evolution of domestic corporate management model [Text]: monograph / N. A. Suprun. – K.: KNEU, 2009. – 270 p.
11. Rozenberg D. M. Business and management. Terminology dictionary / D. M. Rozenberg – M.: INFRA – M, 1997. – P. 105.
12. Moroz O. V., Karachyna N. P., Khalimon T. M. Corporate management in Ukrainian enterprises: post-privatization evolution stage: Monograph. – Vinnytsya: UNIVERSUM – Vinnytsya, 2008. – 180 p.
13. Rumyantsev S. A. Ukrainian model of corporate management: establishment and development. – K.: C-ny «Znannya», KOO, 2003. – 149 p.

GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Гонак І. М., аспірант,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ НА СВІТОВИХ РИНКАХ ОЗБРОЄННЯ І ВІЙСЬКОВОЇ ТЕХНІКИ

На початку XXI ст. світове співтовариство зіткнулось із надзвичайно складними для людства проблемами виробництва, реалізації, використання і утилізації озброєння і військової техніки у процесі суспільно-політичної та соціально-економічної діяльності країн, що безпосередньо впливає на глобальну безпеку. Реалізація озброєння і військової техніки на глобальному ринку є предметом як міжнародного економічного співробітництва, так і глобального військово-політичного суперництва.

Протягом останнього десятиліття, враховуючи ситуацію у Північній Африці та на Близькому Сході, зростанням нестабільності на Корейському півострові та Венесуелі, агресії Російської Федерації у Грузії, Молдові та Україні й інші важливі політичні та економічні події на світовій мапі змушують країни утримувати великі військові бюджети і світові військові витрати є значними (рис. 1).

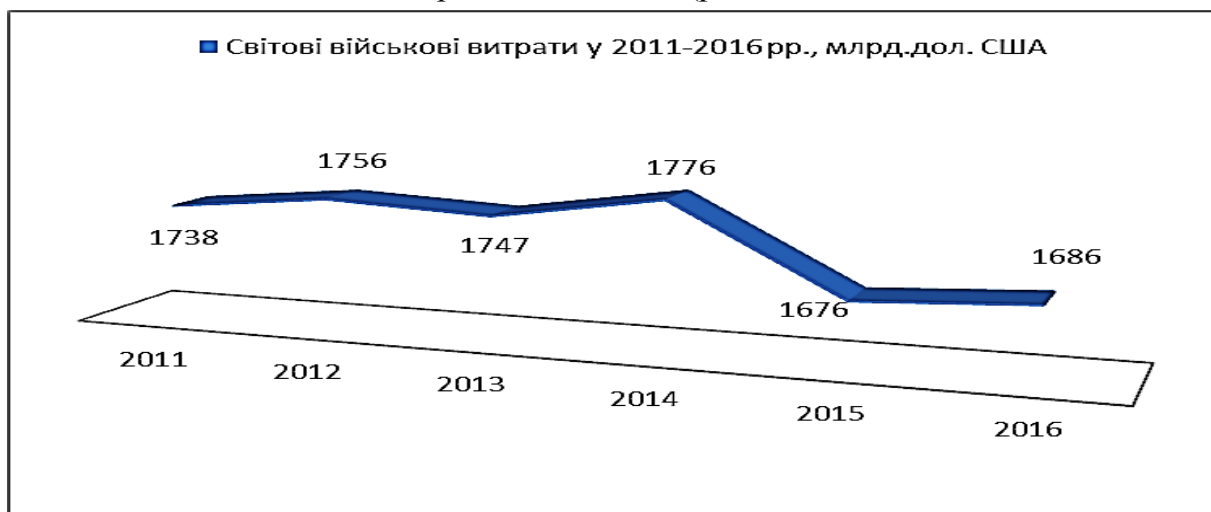


Рис. 1. Світові військові витрати у 2011-2016 рр. [1]

На Сполучені Штати Америки припадає третина загальносвітового обсягу військових витрат, на КНР – восьма частина світового обсягу військових витрат, на Росію – майже двадцята частина, на Саудівську Аравію – 4,5% загальносвітового обсягу військових витрат, Францію – 3,5%, Велику Британію – 3,4%, Індію – 2,8%, ФРН – 2,6%, Японію – 2,6%, Південну Корею – 2,1%, Бразилію – 1,8%, Італію – 1,7%, Австралію – 1,4% ОАЕ – 1,3%, Туреччину – 1,3%, на інші країни п'ята частина світового обсягу військових витрат [7]. Отже, основний обсяг витрат припадає на економічно розвинуті країни, які паралельно із модернізацією наявних озброєнь проводять постійну закупівлю новітніх вискоєфективних видів зброї як у національних виробників, так і на міжнародному ринку.

Найбільшими експортерами зброї у світі є США, Росія, Китай, Німеччина, Франція, Великобританія, Ізраїль, Іспанія, Італія та Україна (рис. 2).

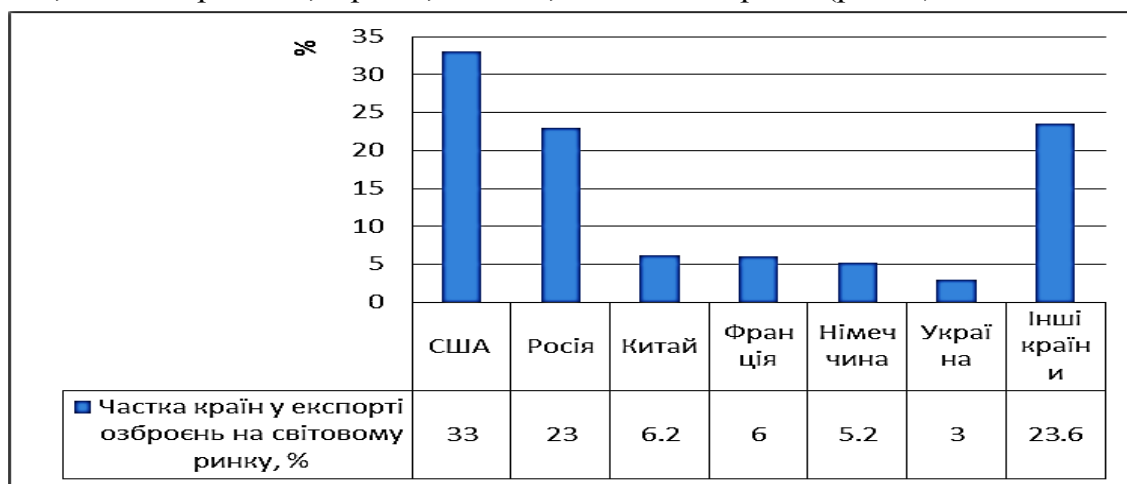


Рис. 2. Частка країн у експорті озброєнь на світовому ринку у 2016 р., % [1]

Для України, яка знаходиться на дев'ятому місці у світі серед експортерів зброї [2], актуальним є вивчення сучасних економічних методів впливу на міжнародний ринок озброєння в умовах постійних змін міжнародної військово-політичної ситуації з метою досягнення максимального економічного та безпекового ефекту для країни.

Для ефективного стимулювання зростання обсягів експорту озброєння і військової техніки, яке має не тільки незаперечний економічний, військовий та інноваційний науково-технічний, а й політичний та іміджевий інформаційний ефект, що є надзвичайно важливим в умовах гібридної війни, необхідно впроваджувати наступні заходи:

перехід до нових стратегій ефективного маркетингового просування легального озброєння на міжнародний ринок зброї (наприклад, продуманої цінової політики: реалізація новітніх видів чи вдосконалених модернізованих моделей озброєння по мінімально можливій ціні з метою захоплення ринку і подальшого отримання прибутків від післяпродажного обслуговування та ремонту реалізованого озброєння та військової техніки), новітніх моделей постачання і вдосконалення системи післяпродажного обслуговування з врахуванням міжнародних тенденцій;

укладення союзницьких угод України із країнами НАТО щодо експорту-імпорту зброї з метою переорієнтації внутрішнього збройного ринку України на стандарти Північноатлантичного альянсу [3];

формування поліфункціональних військово-технічних економічних представництв, які б ефективно представляли інтереси підприємств за кордоном. Ефективне просування українських товарів, створених на базі КНПО «Форт», ДП «Південмаш», КБ «Південне», НПО «Практика», КПСП «Арсенал», ДП «Антонов» та інших спеціалізованих підприємств [4], матиме синергетичний позитивний ефект для економіки та безпеки;

розширення ніш України у багатьох сегментах: ракетне і легке озброєння, стрілецька зброя та переносні ЗРК новітніх поколінь; невеликі десантні кораблі та катери; бойові танки, броньовані автомобілі та інші броньовані бойові машини;

державне стимулювання експорту зброї через пільгове кредитування національних експортерів із ефективним фінансовим (надання довгострокових кредитів під державні гарантії із мінімальною або нульовою ставкою процента або компенсація з державного бюджету процентів по кредиту, використаному для експортних поставок), страховим (страхування за рахунок спеціальних фондів бюджету), інформаційним (з наданням розвідувальних чи інших даних про сучасний стан та

перспективи розвитку світового ринку зброї), юридичним (з дипломатичною підтримкою МЗС), науково-технічним (з підключенням НТІ для розробок та модернізації наявних зразків озброєння) супроводом;

стимулювання промислової кооперації національних експортерів з метою нарощення об'ємів експорту частин і комплектуючих та імпорту сучасних технологій. Враховуючи те, що у багатьох постсоціалістичних країнах Євразії на озброєнні знаходиться подібна до української військова техніка, це дасть додатковий імпульс зростання експорту, що також забезпечить додаткові стимули євроатлантичній інтеграції України;

у країнах, можливості військово-промислового комплексу яких перевищують внутрішні потреби (у тому числі і України), експорт зброї набуває визначального значення для окупності інвестицій виробників військової продукції (саме експорт дозволив українським виробникам зброї функціонувати і розвиватися у 1992-2013 рр. в умовах майже повної відсутності державних збройних замовлень);

розвивати і поглиблювати добросусідські відносини з країнами, які є найбільшими імпортерами зброї у світі, а саме з Індією (частка світового обсягу імпорту зброї якої складає 15%), Саудівською Аравією (5%), Китаєм (5%), ОАЕ (4%), Пакистаном (4%), Австралією (4%), Туреччиною (3%), США (3%), Південною Кореєю (3%) та Сінгапуром (3%) [5].

Можна підсумувати, що в умовах перманентної нестабільності у Латинській Америці, Африці та Євразії відбувається прискорене нарощення військових бюджетів багатьох країн і динаміка розвитку міжнародного ринку зброї на даний час є, та найближчі роки зберігатиметься, позитивною. Проте, для отримання додаткових конкурентних переваг у економічному суперництві та нарощення обсягів експорту на світовому ринку зброї Україна змушена пришвидшеними темпами проводити економічну і політичну модернізацію та збільшувати державне фінансування оборонно-промислового комплексу. Необхідно посилити наявні та впроваджувати нові маркетингові практики, спираючись на новітні військові науково-технічні розробки та цінові переваги, значущість яких зростає у більшості регіонів планети. Для динамічного зростання українського експорту зброї є важливим перехід до новітніх моделей постачання озброєння за кордон, створення поліфункціональних збутових представництв у найважливіших з точки зору можливостей реалізації продукції регіонах світу, формування цілісної системи військово-технічного співробітництва з Північноатлантичним альянсом із включенням України у схеми військово-промислової кооперації (особливо – із європейськими членами альянсу), паралельно впроваджуючи стандарти НАТО у всі сфери життя та стимулюючи прискорений вступ України у Північноатлантичні структури (ЄС, НАТО).

Література:

1. Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.sipri.org/>
2. SIPRI: Україна на дев'ятому місці у світі серед експортерів зброї // DW.COM. – 05.12.2016. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk/sipri-05122016/av-36649479>
3. North Atlantic Treaty Organization. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nato.int
4. Ханін І. Г. Реалізація експортного потенціалу військово-промислового комплексу України у контексті змін світового ринку озброєнь / І. Г. Ханін // Ефективна економіка. – 2015 – № 10.
5. The Statistic Portal. [Електронний доступ] – Режим доступу: <http://www.statista.com>

DIGITAL-MАРКЕТИНГ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЙ

Інформаційна революція, яка відбулася наприкінці ХХ століття, призвела до появи всесвітньої мережі Інтернет, активного розвитку інформаційних технологій, трансформувавши ринкове середовище та поведінку споживачів, змушуючи компанії адаптуватися до нових змін і впроваджувати новітні маркетингові стратегії для досягнення успіху. Еволюція цифрових інновацій призвела до появи нескінченних варіантів та технологій, доступних компаніям задля формування та підвищення конкурентоспроможності на світових ринках.

Digital-маркетинг почав активно розвиватися з 1990 року, з появою пошукової системи Archie, проте сам підхід сформувався ще в 1985 році компанією SoftAd Group. Термін «digital або цифровий маркетинг» з часом еволюціонував зі специфічного терміну, що описує маркетинг продуктів і послуг з використанням цифрових каналів, до більш всеохоплюючого терміну, що охоплює процес використання цифрових технологій для залучення та збереження клієнтів, просування брендів і збільшення продажів. Ряд науковців розглядають цифровий маркетинг як «адаптивний, технологічний процес, за допомогою якого фірми співпрацюють з клієнтами і партнерами для спільного створення, доставки і підтримки цінності для всіх зацікавлених сторін» [1, с. 23]. Цифровий маркетинг означає форму маркетингу, яка циркулює інформацію в цифровому форматі, що може бути охарактеризований як комп'ютер, смартфони чи будь-яка форма цифрових пристроїв, для просування продукції чи послуги, формування бренду та збільшення обсягу продажів через рекламу продукту [2, с. 505].

Digital-маркетинг включає в себе такі інструменти, як SEO (пошукова оптимізація) і SMM (маркетинг в соціальних мережах), PPC (контекстна реклама) і PR-маркетинг, direct-маркетинг (прямі поштові розсилки) і контент-маркетинг, реклама в мобільних додатках, програмах, e-book, іграх тощо, а також CRO (оптимізація конверсії сайту). Digital-маркетинг тісно переплітається з Інтернет-маркетингом, проте охоплює ряд технік, що дозволяють досягати цільову аудиторію навіть в оффлайн середовищі (використання додатків в телефонах, sms/mms, рекламні дисплеї на вулицях тощо) [3]. Сьогодні digital-маркетинг починає широко використовувати і традиційні види реклами, основне завдання якої «захопити» увагу аудиторії і перемістити її в віртуальну площину. Найбільш наочний приклад – QR коди в рекламних плакатах і журналах.

Важливою характеристикою, яка відрізняє цифрове середовище від традиційного маркетингового середовища, є легкість, з якою клієнти можуть ділитися інформацією з вуст в уста не тільки з декількома близькими друзями, але також з незнайомцями в розширеній соціальній мережі. У цифровому середовищі споживачі можуть публікувати огляди продуктів, послуг, брендів і фірм на веб-сайтах і у соціальних мережах, впливаючи на потенційних клієнтів [1, с. 30]. Більшість економістів зазначають, що соціальні медіа трансформують стратегії «соціального CRM» і підкреслюють, що цінність клієнта включає в себе не тільки цінність на основі покупки, але і цінність їх соціального впливу [4, с. 273]. Цифрові засоби масової

інформації настільки поширені, що споживачі мають доступ до інформації в будь-який час і в будь-якому місці, де вони хочуть.

Digital-маркетинг, просування продуктів або брендів за допомогою однієї чи кількох форм електронних засобів масової інформації, відрізняється від традиційного маркетингу тим, що він використовує канали та методи, які дозволяють компанії аналізувати маркетингові кампанії та адаптувати їх у реальному часі [5]. Загалом концепція digital-маркетингу відрізняється від класичного за рядом критеріїв (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика класичної концепції маркетингу та digital-маркетингу

Критерій	Класична концепція маркетингу	Концепція digital-маркетингу
Характер комунікацій	односпрямований	багатонаправлений, персоніфікований
Планування	довготривале	спонтанне
Просування	структуроване	розгалужене, всеохоплююче
Мова	формальна	неформальна, сленгова
Впровадження	аналогове	альтернативне, інноваційне
Професійна компетентність	маркетинговий відділ	маркетинговий відділ, медіа-відділ

Джерело: розроблено автором на основі [1; 3; 6]

У звіті дослідницької компанії Gartner «Digital Marketing Spending Report 2016-17» [7] зазначено, що у 2016 році маркетингові бюджети досягли 12% від доходу компанії, при чому витрати на розвиток digital-маркетингу становили 14% від загальних маркетингових витрат. Пріоритетними заходами digital-маркетингу стали: присутність в Інтернеті (веб-сайт), цифрова комерція і цифрова реклама.

В умовах загострення конкуренції компаніям варто враховувати, що в епоху динамічного розвитку цифрових технологій концепція продукту зазнає швидкого перетворення. По-перше, цінність продуктів збільшується за допомогою цифрових послуг (наприклад, автомобілі з GPS-системами, сенсорні технології самообслуговування). По-друге, самі продукти/послуги перетворюються в цифрові послуги, особливо в області інформаційних продуктів, таких як програмне забезпечення та контент, музика, відео [1, с. 27]. Таким чином, в основі даної трансформації лежить прагнення забезпечити нові цінності для споживачів, які сприяють створенню нових бізнес-моделей.

Таким чином, можна зробити висновок, що технології digital-маркетингу характеризуються такими ознаками як наступальність, своєчасність, адаптивність, інтерактивність. В умовах переходу до постіндустріального типу економіки, інноваційних моделей економічного зростання, динамічного розвитку інформаційних технологій digital-маркетинг стає вагомим важелем у становленні конкурентоспроможності компаній як на внутрішньому, так і міжнародному ринках, задоволенні вже існуючих та формуванні нових потреб споживачів, підтримки бренду корпорації.

Література:

1. Kannan P. K., H. «A.» Li (2017) Digital marketing: A framework, review and research agenda / International Journal of Research in Marketing 34, 2017 – P. 22-45.
2. Alptekin Erkollar, Birgit Oberer (2016) Multidimensional dashboards for evaluating strategic brand management processes for multi-brand companies / 12th International Strategic Management Conference, 28-30 October 2016, Antalya, Turkey. – P. 505-513.
3. Lee Odden (2014) «Digital Marketing – What Does It Really Mean? Insights from 9 Brand Digital Marketers»/ Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу: <http://www.toprankblog.com/2014/07/digital-marketing/>.
4. Malthouse E. C., Haenlein M., Skiera B., Wege E. & Zhang M. (2013). Managing customer relationships in the social media era: Introducing the social CRM house. Journal of Interactive Marketing, 27(4), 270-280.
5. Офіційний сайт «SAS». Digital Marketing: what it is and why it matters / Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу: https://www.sas.com/en_us/insights/marketing/digital-marketing.html
6. Weller R. (2013) Differences between classic and social-media marketing / Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу: www.toushenne.de
7. Офіційний сайт компанії Gartner «Digital Marketing Spending Report 2016-17»/ Електронний ресурс – Режим доступу до ресурсу: <http://www.gartner.com/smarterwithgartner/gartner-cmo-spend-survey-2016-2017-shows-marketing-budgets-continue-to-climb/>.

Карп І. М., к.е.н., доцент,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

АНАЛІЗУВАННЯ ПИТАННЯ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Назрілим на сьогодні є питання забезпечення продовольчої безпеки. Питання на часі та не втрачає своєї актуальності. Все частіше ми стикаємося із поняттями голод, недоїдання. Все більша кількість населення світу страждає від нехватки продуктів харчування. І все менша кількість природних ресурсів, які придатні для виробництва цих продуктів харчування.

Проблематика продовольчої безпеки з кожним роком набирає стрімких оборотів. Нехватка земель придатних для сільського господарства, недостатність прісної води, незадовільна екологічна ситуація – сприяють тому, що значна кількість населення планети знаходиться не те, що за межею бідності, а на межі виживання.

На сьогодні можна виділити як позитивні так і негативні сторони у вирішенні питання продовольчої безпеки в рамках глобального індексу продовольчої безпеки «The Economist Intelligence Unit» (Global food security index GFSI). З однієї сторони (позитивної), 70% країн стали більш безпечними щодо продовольчої безпеки порівняно із минулими роками. В даний час у світі зменшилася чисельність осіб, що голодують або ж не доїдають. Спостерігалось незначне скорочення кількості осіб, що не доїдають з 868 мільйонів людей у 2016р. до 842 мільйонів чоловік зараз (зниження на 3%). І довгострокова тенденція знижується. Якщо проводити аналіз з 1990 року, то кількість недоїдаючих зменшилася на 17%. В основному така ситуація склалася через деяке економічне зростання бідних країн. У таблиці 1 представимо країни світу, які досягли найвищих результатів за станом продовольчої безпеки [1].

Індекс продовольчої безпеки країн світу 2017 (найвищі результати)

Ірландія	85.6
Сполучені Штати	84.6
Великобританія	84.2
Сінгапур	84.0
Австралія	83.3
Нідерланди	82.8
Німеччина	82.5
Франція	82.3
Канада	82,2
Швеція	81.7

Складено автором на основі [1]

Ірландія очолює даний рейтинговий список. Країна випередила США у рейтингу індексу GFSI, що було зумовлено відновленням економіки після ірландської банківської кризи 2008-2010 рр., а також постійно зростаючими державними інвестиціями в дослідження та розробки [2]. Сполучені Штати порівняно із 2016 р., опустилися на 2-ге місце (враховуючи кризу ожиріння та високі показники продовольчих відходів). Однак, за показниками наявності та доступності вони є першими. Такі країни як, Австралія, Нідерланди, Німеччина та Сінгапур – країни, які не значно поступаються Ірландії та США у забезпеченні продовольчої безпеки. Близький Схід і Північна Африка, Центральна та Південна Америка, а також Азіатсько-Тихоокеанські регіони деякою мірою поступаються розвинутим країнам у забезпеченні на належному рівні продовольчої безпеки.

Однак, існують й негативні сторони у забезпеченні продовольчої безпеки у світі. Все ж таки є 842 особи, які голодують. У багатьох країнах все ще зберігається не постійна доступність до продуктів харчування та їх безпека, що є основним критерієм продовольчої безпеки. Хоча й африканські країни на південь від Сахари, які потрапляють зазвичай у нижню позицію рейтингу, зменшили розрив щодо розвинених країнах, однак вони й досі потрапляють у зону ризику щодо рівня продовольчої безпеки. В основному продовольча безпека, особливо доступність продуктів харчування, в більшості країн Африки на південь від Сахари, зумовлена низькими середніми доходами, значною бідністю та значною залежністю від дорогого імпорту продуктів харчування. У таблиці 2 відобразимо найменш захищені країни світу у забезпеченні продовольчої безпеки.

Загалом Global food security index розраховується за категоріями: доступність, наявність, якість і безпечність. При розрахунку враховуються такі показники, як відсоток доходів домогосподарств, що надходять у закупівлі продуктів харчування та якість сільськогосподарської інфраструктури. Згідно таких розрахунків у минулому році такі країни як: Уганда, Того, Малаві та Бенін найбільш покращили свої позиції. На відміну від Бурунді, Мадагаскару, Конго та Чаду, де спостерігається найбільше зниження даного показника.

Саме категорія доступності – це один із найкращих способів побачити відмінності між найбільш і найменш захищеними особами та націями. Наприклад, домогосподарства США витрачають на харчування лише 6,7% доходу. Незаможні громадяни найменш розвинутих країн світу щонайменше 50% свого доходу

витрачають на продукти харчування. Наприклад, громадяни Руанди, неймовірно, але виділяють 71,7% доходу, щоб прогодувати себе.

Таблиця 2

Індекс продовольчої безпеки країн світу 2017 (найнижчі результати)

Малаві	31.3
Нігер	29.5
Гаїті	29.1
Ємен	28.8
С'єра Леоне	28.7
Чад	28.3
Мадагаскар	27.2
Конго (Демократична Республіка)	25.5
Бурунді	25.1

Складено автором на основі [1]

Розвинуті країни світу можуть дозволити собі більші поставки продуктів харчування, значні грошові суми витрачають на різного роду дослідження, мають кращі системи логістики харчових продуктів і тому витрачають менше свого доходу на душу населення на купівлю продуктів харчування. В середньому такі домогосподарства витрачають приблизно 20% свого доходу на продукти харчування, тоді як найменш захищені країни у продовольчій безпеці – країни Африки на південь від Сахари витрачають більш ніж 50% (а іноді і до 70%).

Як і інші заможні, розвинуті країни світу – США, користуються профіцитом калорійності. На одного американця, в середньому припадає до 3600 калорій на день – за це значно вище, ніж є рекомендовано (2300). У найбільш бідніших країнах, таких як Гаїті та Бурунді, в середньому на одну людину припадає 100 калорій, а це навіть менше мінімально допустимої норми. У Демократичній Республіці Конго на людину припадає 1605 калорій, або на 43% нижче норм.

Однак є інша сторона у споживанні продуктів харчування. Більшість країн загалом мають доступ до їжі, але ця їжа не є настільки поживною, що призводить до ожиріння. Так, Німеччина, наприклад, займає сьоме місце у головному індексі продовольчої безпеки, але 43-є місце за «наявністю мікроелементів» (через брак «рослинного заліза»). США знаходяться на 2 місці в рейтингу, але в свою чергу займають 15-є місце щодо мікроелементів. Відсутність продовольчої безпеки і недоїдання – це найбільш важкі та найбільш поширені прояви затяжних криз. Вони мають негативне відображення на джерелах коштів для існування та продовольчих системах. Будь який довготривалий конфлікт по своєму неординарний. Причини виникнення таких конфліктів зазвичай є поєднанням таких чинників, як техногенні катастрофи і стихійні лиха, надмірна експлуатація природних ресурсів, зміна клімату, масштабні злидні та різного роду управлінські чинники [3].

Доступ до нових технологій, партнерських відносин між державним та приватним секторами та сприятлива політика є ключовими чинниками вдосконалення продовольчої безпеки.

У будь-який момент часу, у всіх без винятку життєвих ситуаціях важливість у їжі важко переоцінити. Недостатність продуктів харчування підвищує витрати на охорону здоров'я, знижує економічне зростання і має прямий вплив щодо громадських заворушень, та насамперед – це порушення прав людини [4].

Все ж таки, незважаючи на деякі покращення продовольчої безпеки у світі, багато країн все ще відстають від розвинутого світу. Без інвестицій в інфраструктуру та продуктивність сільськогосподарської продукції неможливо досягнути високих результатів у продовольчій безпеці. Але це потрібно не одне десятиліття, перш ніж такі країни наздоженуть інші більш розвинуті країни світу. Оскільки, згідно з оцінками Міжнародного інституту досліджень продовольчої політики (IFPRI) та Міжнародного інституту сталого розвитку (IISD), витрати на досягнення SDG 2, а саме, припинення глобального голоду до 2030 року, потребуватимуть додаткові 11 млрд. дол. США на рік у державних інвестиціях [5].

Література:

1. The Global Food Security Index 2017. MEASURING FOOD SECURITY AND THE IMPACT OF RESOURCE RISKS. The Economist Intelligence Unit Limited 2017. foodsecurityindex.eiu.com/
2. FOOD SECURITY SUFFERS ITS FIRST DETERIORATION IN FIVE YEARS. September 26, 2017....foodsecurity.dupont.com/2017/.../eiu-global-decline-food-s
3. The Best And Worst Countries For Food Security – The future of business <https://www.fastcompany.com/.../the-best-and-worst-countri>
4. Food Security – Food and Agriculture Organization of the United Nations www.fao.org/.../13128-0e6f36f27e0091055bec28ebe830f4
5. (FOOD SECURITY SUFFERS ITS FIRST DETERIORATION IN FIVE YEARS September 26, 2017) Download the report (PDF) – The EIU: Global Decline in Food Security After Four Years of Gains...foodsecurity.dupont.com/2017/.../eiu-global-decline-food-s

Кравченко Е. А., к.э.н., доцент,

Черкасский учебно-научный институт

ГВУЗ «Университет банковского дела», г. Черкассы, Украина

РАЗВИТИЕ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Совместное потребление (англ. sharing economy) является социоэкономической системой, основанной на совместном пользовании человеческих и физических ресурсов.

Если объяснять суть шеринговым экономики, то она заключается в том, чтобы сократить свои расходы (а впоследствии, возможно, даже получить прибыль) за счет сдачи в аренду той части своей собственности, которая в данный момент владельцу не нужна. На самом деле, перечень того, что можно предоставить в аренду, может быть неограничен: от одежды до объектов недвижимости. Также есть услуги. Например, поездки на автомобилях. Речь не идет о такси, когда маршрут определяет потребитель услуги. В шеринговой экономике потребитель подстраивается под того, кто предоставляет услугу. Почему бы не найти несколько человек, которым с вами по пути, и не пригласить их в поездку за небольшую плату, компенсирующую затраты на горючее? Ярким примером является всемирно известный сервис BlaBlaCar. Ключевыми фразами шеринговой экономики являются следующие: не обязательно покупать нужную вещь, ведь ее можно одолжить; вещами можно с пользой поделиться.

По нашему мнению, шеринговая экономика возникла благодаря таким явлениям, как мировой кризис, после которого в 2008 году начали появляться новые проекты; появление новых социальных сетей, основанных на равноправии всех участников;

экологические проблемы, а также стремление людей помогать друг другу, увеличение доверия людей. Именно поэтому общество переходит от фазы гиперпотребления к совместному потреблению. Вообще, доверие – это фундамент, на котором строятся практически все шеринговые площадки. Главным базисом этих площадок есть репутация, которая в свою очередь выстраивается по «кирпичикам». К ним можно отнести:

- личная информация, указанная в профиле на шеринговой платформе;
- рейтинг участника на платформе и репутация онлайн.

По данным BlaBlaCar – лидера мирового райдшерингового сервиса -человеку с заполненным профилем на шеринговой платформе доверяют больше, чем соседям и родственникам. Как свидетельствуют их исследования, уровень доверия к соседям составляет 42%, в то время как человеку с надежным профилем на BlaBlaCar доверяют 88% опрошенных. Большим доверием пользуются только друзья и семья – 92% и 94% соответственно.

На наш взгляд укреплению позиций шеринговой экономики способствуют основные ее выгоды:

- экономия времени и ресурсов (не нужно покупать автомобиль, чтобы раз в месяц выехать за город);
- совместная выгода (предоставление жилья в аренду снижает затраты на его содержание);
- рациональное потребление (оптимальное пользование транспортом снижает вредные выбросы).

Конечно, появление экономики совместного потребления оказывает положительное влияние на экономические процессы и общество в целом, а также в защите окружающей среды и сохранении природных ресурсов. Стоит отметить, что следствием глобализации и распространения интернета является сближение людей всей планеты, независимо от их желания. А развитие обмена и совместного потребления выступает катализатором процесса. Общая идеология шеринговой экономики лучше иллюстрирует принцип «win win», когда от совместного взаимодействия выигрывают обе стороны.

Популярность экономики совместного потребления обусловлена развитием коммуникационных технологий. Доступность мобильной связи и интернета является одним из ключевых факторов шеринговой экономики. По данным Международного Союза Связи, на сегодняшний день интернет доступен почти 50% жителей планеты. Закономерным является и рост числа сторонников использования мобильных приложений шеринговых платформ.

В конце двухтысячных стартовало немало площадок, которые пытались реализовать идею общего пользования, в том числе самыми успешными из них можно считать: Airbnb – крупнейшая в мире онлайн-площадка для размещения, поиска и краткосрочной аренды частного жилья; BlaBlaCar – глобальный лидер в области райдшерингу – совместное использование легковых автомобилей; Bringwasmit – для фанатов сувенирной продукции; OLX – международная платформа, предоставляющая услуги онлайн-сервисов объявлений в более чем 40 странах; Wingly – на платформе можно найти пилота частного легкомоторного самолета (2-6 пассажиров), который готов взять вас в полет до нужного города.

На самом деле, речь идет о процессе, когда определенное явление настолько стремительно входит в жизнь общества, что большинство населения, занято повседневными заботами, просто не успевает даже осознавать эти изменения. Международная сеть компаний, которые предлагают услуги консалтинга и аудита

PricewaterhouseCoopers прогнозує, що уже к 2025 року доходи від сервісів загального споживання перевищать величину \$ 335 млрд (для порівняння – доходи країн ЄС від туризму в 2014 році склали \$ 422 600 000 000).

Таким чином, шерингова економіка – це можливість не купувати речі, які потрібні лише на час. Основні переваги – це економічна вигода, комфорт і зручність, а також турбота про навколишнє середовище. Економіка загального споживання поглинає промислову модель, при якій компанії володіють, а люди споживають, – подібно тому, як інтернет витіснив традиційне телебачення, а блогосфера – засоби масової інформації. Вона дозволяє бути одночасно і споживачем і виробником, а також користуватися можливим фінансовим доходом від виробленого продукту.

Література:

1. <http://www.pwc.com/>
2. Романов Інформаційні системи в економіці (лекції, вправи та завдання) / Романов, Анатолій Николаєвич; Одинцов, Єфимович Борис. – М.: Видавничий посібник, 2006. – 300 с.

**Король М. М., к.е.н., доцент кафедри,
Лапа І. В., студент,
Ужгородський національний університет
м. Ужгород, Україна**

ВПЛИВ СУЧАСНИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

З набуттям незалежності Україна взяла курс на інтеграцію в європейське співтовариство. Економіка України знаходиться в процесі переходу до ринкової моделі.

Сучасному ринку праці в Україні притаманні такі ознаки [1]: перевищення пропозиції робочої сили над попитом; низька ціна робочої сили, її невідповідність реальній вартості; зниження зайнятості у сфері суспільного виробництва, зростання чисельності незайнятого населення; низька частка офіційно зареєстрованих безробітних за великих масштабів зростання прихованого безробіття; наявність значних масштабів нерегламентованої зайнятості; зростання молодіжного безробіття; низька мобільність трудових ресурсів; відсутність правових норм та організаційно-економічних механізмів, що регулюють трудові відносини; еміграція висококваліфікованої робочої сили; нерівномірність виходу з кризи окремих галузей і підприємств; нераціональна галузева структура зайнятості; висока частка робочих місць з небезпечними умовами праці; низька питома вага витрат на робочу силу; низька міжпосадова диференціація заробітної плати; необхідність реформування оплати праці; скорочення чисельності населення працездатного віку (у середньому по Україні кожна п'ята економічно активна особа старша 50 років, а кожна чотирнадцята – старша працездатного віку); існування значної частки технологічно відсталих виробництв; диспропорція у розвитку сучасної системи освіти; стрімке старіння знань, обумовлене швидкими економічними зрушеннями; необхідність запровадження системи освіти протягом трудового життя.

Нині в Україні частка працівників у промисловості істотно нижче, ніж у більшості економічно розвинених країн. Зберігається пріоритет добувних галузей, характерний для сировинних економік. Найбільша чисельність працюючих сконцентровано у сільському господарстві приблизно – 5,6%. Така структура зайнятості не відповідає інноваційним стратегіям розвитку, зорієнтованим на розвиток наукоємних сфер промислового виробництва. Для порівняння: частка сільськогосподарського сектору в Канаді становить 2% загальної чисельності зайнятих, у Франції – 3,8%, в Угорщині – 4,8%, у Польщі – 11,5%, у Чехії – 2,8% у 2014-2016 роках.

Зайнятість в особистому підсобному господарстві фактично дозволяє виживати частині українського населення, але вона не забезпечує належної ефективності виробництва, запровадження сучасних технологій, не вимагає високої кваліфікації робочої сили.

Високий рівень монополізації економіки України зумовлює існування значної частки технологічно відсталих виробництв, що суттєво обмежує можливості застосування отриманих знань та навичок безпосередньо у виробничому процесі. Якість отриманих у процесі навчання знань часто не відповідає вимогам, які висуваються з боку високотехнологічних виробництв.

При обмежених можливостях працевлаштування і низькій заробітній платі чимало економічно активних громадян України, передусім у віці 20-49 років, стають трудовими мігрантами. Понад 80% учасників трудових міграцій не мали постійної роботи в Україні і ще 7% перебували в неоплачуваних відпустках.

Якість пропозиції робочої сили часто не відповідає сучасним вимогам щодо її професійно-освітньої підготовки, трудової та виконавчої дисципліни, мобільності та економічної активності в цілому. Наслідком незбалансованості пропозиції робочої сили із попитом на неї є високий рівень безробіття, зокрема прихованого та часткового, та велика частка безробітних, які не мають роботи понад 1 рік [2].

Україна прагне стати членом Європейського Союзу, найбільшим досягненням якого є створення спільного ринку праці, вільного руху робочої сили, спільної стратегії зайнятості.

Україні виступає основним донором постачання дешевої робочої сили за кордон. На сьогодні Україна продукує найбільше трудових мігрантів серед країн-донорів пострадянського простору. Цей показник особливо тривожний на тлі депопуляції українського етносу – низької народжуваності й високої смертності. Станом на 2016 рік за різними джерелами, за кордоном перебуває понад 6 млн. громадян, найбільша кількість у Росії – 3 млн. осіб. Велика кількість наших мігрантів зосереджена також в країнах Європи та Америки: США – 350 тис., Казахстан – 340 тис., Німеччина – 260 тис., Італія близько 220 тис. осіб [3, 6].

На сьогоднішній день майже 40% офіційних мігрантів прибули до європейських країн у пошуках роботи. Решта, хто звернувся з проханням про притулок, приїхав із метою возз'єднання родини, – згодом теж опиняються на ринку праці. Не кажучи вже про як мінімум п'ять мільйонів мігрантів «нелегальних». Трудові міграції значно більше поширені серед жінок ніж серед чоловіків [4].

Науковці виокремлюють наступні негативні наслідки трудової міграції [5, с. 53-55]:

- 1) виїжджає частина трудового потенціалу, в тому числі висококваліфіковані працівники, які згодом втрачають свої професійні навички;
- 2) зниження народжуваності у молодих сім'ях;
- 3) загальна зневіра, втрата національної самосвідомості, набуття чужих звичаїв та невластивого менталітету;
- 4) зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних працівників;

5) посилення диференціації рівня оплати праці в регіональному та секторальному розрізах [4, с. 11].

Поряд з ними існують і позитивні сторони трудової міграції [7]:

1) зменшення соціальної напруги та навантаження на ринок праці, зокрема зниження рівня безробіття;

2) значний грошовий приплив;

3) розвиток малого бізнесу за рахунок залучених коштів від «човникової» торгівлі;

4) розширення світогляду.

Дієва та ефективна системи соціального захисту – це свідчення рівня розвитку держави. В Україні протягом довгих років соціальний захист підмінювався різними постановами та інструкціями, які не забезпечені необхідними коштами.

Головним чинником, що знизить трудову міграцію є забезпечення людей роботою з належними умовами праці та її оплатою, обмеження «тіньової» економіки та «тіньової» зайнятості.

Враховуючи досвід європейських країн при формуванні української моделі ринку праці слід обов'язково прийняти умови, коли соціально орієнтована ринкова економіка підтримує високі темпи економічного зростання і належний рівень соціального захисту населення.

Протягом останніх років економіка України перебуває в перехідному стані. Наша держава обрала шлях євроінтеграції, тому сучасні тенденції розвитку європейського ринку робочої сили мають вплив на становлення власного сучасного ринку праці.

Література:

1. Шимченко Л.А. Ринок праці в Україні: проблеми та складнощі реформування / Л.А. Шимченко // Економічний вісник університету: зб. наук. пр. учених та аспірантів. – Вип. 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Shimchenko.pdf

2. Проблеми розвитку ринку робочої сили [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://referat-ok.com.ua/ekonomika-praci/rinok-robochoji-sili-ta-osoblivosti-iogo-rozvitku-v-ukrajini>

3. Становлення та розвиток ринку праці в Україні: проблеми та перспективи розв'язання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/evrointeg/prez1/roz5.htm>

4. Балабанова Г.П. Трудова міграція в умовах глобалізації // Держава та регіони. – 2009. – № 2. – С. 9-13.

5. Ляш О. Негативні наслідки міжнародної міграції людських ресурсів за умови формування в Україні зони вільної торгівлі // Журнал європейської економіки. – 2009. – № 1. – С. 50-59.

6. Цифра вражає: Відомо, скільки мільйонів українців живе та працює за кордоном Online Експрес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expres.ua/news/2016/06/20/190628-cyfra-vrazhae-vidomo-skilky-milyoniv-ukrayinciv-zhyve-pracyuye-kordonom>

7. Щєбликіна І.О. Роль України в міжнародних міграційних процесах // Держава та регіони. – 2008. – № 3 – С. 278-281.

Sienin O. O., Postgraduate Student,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine

FINANCIAL CRISES GLOBALISATION AND ITS EFFECTS ON INTERNATIONAL BANKING

Financial crisis is not a new issue. It happened throughout our history in various forms. Its features changed in accordance with the evolutionary path of the human society. However, such events in the remote past were not as prominent because of underdeveloped economic system and general environment of wars and insecurity. Therefore, for the purpose of economic and not historical research it seems prudent to limit the history of financial crises to the last 300 years, with the last 150 years being of bigger interest.

Even the global financial crisis is not as new an issue as we could have thought. «By the mid-19th century the world was getting used to financial crises. Britain seemed to operate on a one-crash-per-decade rule: the crisis of 1825-26 was followed by panics in 1837 and 1847. To those aware of the pattern, the crash of 1857 seemed like more of the same. But this time things were different. A shock in America's Midwest tore across the country and jumped from New York to Liverpool and Glasgow, and then London. From there it led to crashes in Paris, Hamburg, Copenhagen and Vienna. Financial collapses were not merely regular-now they were global, too» [1].

Even though it is not a completely new issue, dramatic acceleration in both globalization processes as well as frequency of global banking crises makes the problem of maintaining global financial stability of great importance. While, the resilience of global banking system is the keystone of global financial stability.

First, we have to clarify what is crises globalisation and what it has to do with global banking. Financial crises globalisation is a process, which results in increased influence of financial crisis in one country on the financial situation in other countries. Last 50 years are characterised by ever-increasing speed of globalisation processes including financial globalisation. As a result, financial systems of countries all over the world become more and more interconnected and reliant upon each other. Thus, financial failure in one country have much higher chance of undermining the financial systems of other countries and has much greater impact. Therefore, it is prudent to develop global financial regulations, which would limit the potential negative impact in case of a single country financial system underperformance. Such measures are currently being developed and implemented in the majority of countries. However, the question of unity of those measures and their exact parameters remains open to debate.

The 2007-2009 global financial crisis fallout has shown the interdependence of modern international banking system and urged everyone to question the current system and its regulations. There many important figures to be discussed with regard to the post-crisis international banking and new regulations.

The main question is how did banking regulations change after the crisis both for local and foreign banks in the developed countries and how did it affect global banking?

First, foreign banking claims have dropped sharply. «Financial reforms, such as those aiming at restricting certain types of operations by banks, as well as new capital and liquidity standards, may have curtailed bank activities and reduced foreign bank lending» [2].



Fig. 1. Foreign banking claims relative to total banking assets of host countries, percent

Source: [2]

As we can see, the gradual increase in foreign banking claims can be tracked back to year 2000, and it had been stopped only by the crisis in 2007. Afterwards, it is the reverse tendency. Once again, we see clearly, that post-crisis banking lean towards cautiousness in foreign lending, while thriving for development within home country.

Table 1

Comparative data about changes in leverage and geographical asset distribution in 2007 and 2015 of the Global systemically important banks

2007					
Region (№ of G-SIBs)	Total assets	T1 Capital	Home	Region	World
Euro area (10)	16,213	2.70%	48%	28%	24%
United States (8)	9,329	3.90%	71%	6%	23%
China (4)	3,639	6.00%	92%	4%	3%
United Kingdom (5)	10,823	2.70%	49%	17%	34%
Japan (3)	4,344	3.70%	72%	5%	23%
2015					
Region (№ of G-SIBs)	Total assets	T1 Capital	Home	Region	World
Euro area (10)	13,192	4.50%	49%	30%	22%
United States (8)	10,303	6.60%	75%	3%	22%
China (4)	11,577	7.60%	90%	6%	4%
United Kingdom (5)	7,092	5.60%	53%	9%	38%
Japan (3)	6,086	4.70%	65%	9%	27%
Change 2007-2015					
Region (№ of G-SIBs)	Total assets	T1 Capital	Home	Region	World
Euro area (10)	-19%	1.80%	1%	1%	-2%
United States (8)	10%	2.70%	5%	-3%	-2%
China (4)	218%	1.60%	-3%	2%	1%
United Kingdom (5)	-34%	2.90%	4%	-8%	4%
Japan (3)	40%	1.00%	-8%	4%	4%

Source: [3]

Table 1 shows that Europe had more problems dealing with the crisis aftermath – it banks lost significant portion of their assets, while US banks managed to reach a slight increase. Asian banks were not so involved in the crisis, thus gaining much more. However, the most noticeable feature is that all regions managed to deliver major increase in tier-1 capital ratio. It is very important as it indicates the results of new regulatory changes across all regions. It is yet to be seen how effective in banking crisis prevention it would be. Still, it is undoubtedly an important step in direction of crisis avoidance.

Another important piece of information in the Table 1 is that as was mentioned earlier in the article banks tend to redirect part of their capital within home country. However, it is not the case for Asian region. While Europe and US increased the percentage of their fund within the home country, China and Japan increased their foreign assets. Still, it is easy to explain, as their initial part in foreign assets was extremely small, so such increase was long overdue.

It is important to understand that financial globalisation is constantly increasing. And with it comes financial crisis globalisation and increase in international banking interconnectedness. It is disturbing to realise that the more connected the banking systems of various countries are, the more they rely upon each other to function undisrupted and the harder would be blow if one of them were to collapse. Thus, post-crisis regulations are aimed at preventing banks from spreading their financial activities too much and their capital too thin. And this measures are currently implemented more or less successfully. Nonetheless, in future, the situation may change. Because what we now see as tightening regulations had already happened before. Just one example, the regulatory measures enacted after the Great Depression. Which were then gradually diluted over the years, creating favourable environment for the new boom and the new crash. The history is known for repeating itself. Therefore, it is highly possible that the current preoccupation with regulatory tightening will be then replaced with new recklessness in global finance, which could fuel new global crisis. Which would be much more powerful due to deeper connection between the parts of global financial system. In order to prevent this from happening we ought to discover and thoroughly study the nature financial crisis phenomenon and its modern forms in the highly globalised economic environment.

References:

1. «The slumps that shaped modern finance» The Economist <http://www.economist.com/news/essays/21600451-finance-not-merely-prone-crises-it-shaped-them-five-historical-crises-show-how-aspects-today-s-fina>
2. Hibiki Ichiue & Frederic Lambert IMF Working papers «Post-crisis International Banking: An Analysis with New Regulatory Survey Data» WP/16/88 © 2016 International Monetary Fund <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp1688.pdf>
3. Schoenmaker Dirk «What happened to global banking after the crisis?» Policy Contribution Issue n 7 / 2017 Bruegel <http://bruegel.org/wp-content/uploads/2017/03/PC-07-2017-140317.pdf>

ПОВЕДІНКОВІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МЕДІЙНОГО РИНКУ

Прагматичність сучасної економічної науки та сформовані на цій основі численні дослідницькі парадигми, суттєво змінили аналітичні підходи як науковців, так і практиків до ідентифікації структури та секторальної стратифікації глобального медійного ринку. Створені в його межах медійні продукти отримали високу динаміку переміщення у вигляді таких медіаформатів, які доволі швидко адаптувалися до національного інформаційного середовища з максимальним урахуванням етнічних та естетичних традицій тієї чи іншої місцевості. Втім саме такі підходи зумовили початок глобальної революції у сприйнятті світового медіапродукту (газети, журнали, телебачення, театр, кіно, радіомовлення, інтернет). Основу нової комерційної моделі відтепер вже становили емоції глядачів (тобто тих споживачів, які разом з великою національною аудиторією чекали на зустріч з улюбленими акторами, що створювали новий образ сприйняття справедливості, селектування кращих людських якостей та вміння приймати єдине правильне рішення у скрутній ситуації). Управління емоціями, а в окремих випадках й маніпулювання ними, стало основою медійного бізнесу потужних інформаційних ТНК світу. Посилення уваги до поведінкових (біхевіористичних) аспектів розвитку ринку суттєво змінило структуру ефіру, адже в штаті більшості телекомпаній з'явилися посади практичних психологів, думка яких нерідко ставала вирішальною при визначенні змісту праймтайму, медійного активізму, інтерфейсу, інтертейменту, фікшину, пітчінгу та інших принципово нових, але доволі важливих індикативних ознак цього виду глобального бізнесу. Саме медійні ТНК, попри всю декларованість ними ідеї відкритості відносин, виявилися насправді доволі закритими, а у деяких випадках «сірими», адже, приміром продакт – плейсмент (приховані доходи від непрямой реклами) приносив шалені прибутки тим компаніям, які діяли на ринках, котрі залишали цю та інші сфери зазначеного виду глобального підприємництва нерегульованими.

Важливою тенденцією сучасного ринку реклами на медіа стало поступове розширення сектору інтернет, який у період до 2025-го року має стати основним в структурі споживання інформації. Відтак можна очікувати й за цим, переломним, по суті, моментом, трансформації інформаційного суспільства неоднозначних змін, а саме: створення мережного медійного продукту, формуванням глобалізаційної мережної таксономії, когнітивного управління уподобаннями медіапрос'юмерів тощо. Важливою ознакою, на додаток до цього, має стати, на нашу думку, створення мережної субкультури. Саме на такі очікувані уцілому видозміни глобального інформаційного простору вказують численні західні дослідники. Зокрема, Л. Хант [1] звертає увагу на потребу у дослідженні телевізійного брендингу та ефірного промоушена на TV, яке з часом має переміститися в інтернет мережу. На дослідженні емоційної прагматичності створювальних медіапродуктів наполягає L. Mitchell [2]. Відомі дослідники медіа індустрії D. Hallin та P. Mancini вбачають можливе формування важливих корпоративних зв'язків між медіа та політикою [3], що за певних обставин, може призвести до створення ризикованої, уцілому, моделі системного поліструктурного ідеологічного впливу на населення, на що не один раз звертав увагу автор пропонованої статті [4].

З огляду на вище сказане можна виокремити найважливіші поведінкові фактори розвитку глобального медіа ринку, котрі зводяться до п'яти головних:

- по-перше, поведінка людей – потенційних медіапрос'юмерів має тенденцію до значних динамічних змін у сприйнятті певних видів інформаційних продуктів і, разом із тим, їй притаманна емоційна сталість, оновлена формула сприйняття подій, усвідомлення цінностей створюваних образів. Отже, формати «мільних опер» попри всю їх примітивність й надалі зберігатимуть свою аудиторію, а відтак попит на них носитиме впродовж п'яти-десяти років стабільний характер;

- по-друге, запровадження швидкісного інтернету дозволить наростити надходження значних обсягів інформації, що отримує споживач, а перенесення медійних форматів у всевітню мережу збільшить кількість годин сприйняття. З огляду на це, цілком реальним для більшості споживачів стане формування синдрому медіазалежності;

- по-третє, транснаціоналізація уподобань споживачів медійних продуктів призведе до загострення конкурентної боротьби за корпоративний поділ ринку, його секторальну динаміку та глобальну аудиторію. Відомий дослідник таких медійних змін М. Тангейт (Mark Tungate) доволі чітко прогнозує, що за умов формування глобального ринку де-небудь на земній кулі завжди існуватиме пройма-тайм (найбільш дорогий час для телерадіомовлення з найбільшою аудиторією глядачів (слухачів) [5, с. 21-22];

- по-четверте, медійна кластеризація, яка найбільш рельєфно проявила себе на поч. ХХІ ст., й у подальшому суттєво впливатиме на споживачів за рахунок підвищення якості продукту, що випускається, його високої доступності, науково обґрунтованої новітньої когнітивної основи управління свідомістю сприйняттям інформації, подій, реклами, а також політичних, естетичних, соціальних, ментальних уподобань;

- по-п'яте, полілінгвістичність інформації, що отримується споживачами суттєво збільшить доступність програм в умовах створювальною мережевого суспільства та суттєво вплине на характер розподілу сфер і зон впливу. Природно, що це значною мірою змінить поведінку людей та сприятиме формуванню новітньої парадигми розвитку суспільства «Homo informaticus».

Література:

1. Хант Л. Основы телевизионного брендинга и эфирного промоушена. – М.: Галерея, 2003. – 152 с.
2. Mitchell L. Production management for television. – NY: Routledge, 2009. – 115 p.
3. Hallin D., Mancini P. Comparing Media Systems. Three models of media and Politics: Cambridge: Cambridge university Press, 2004. – 342 p.
4. Чужиков А. Поліструктурна динаміка глобалізованого медіаринку ЄС. – К.: КНЕУ, 2016. – 143 с.
5. Тангейт М. Медиагиганты. Как крупнейшие медиакомпании выживают на рынке и борются за лидерство / Пер. с англ. / Марк Тангейт. – М.: Альпина бизнес букс, 2006. – С. 21-22.

Шевцова Г. З., д.е.н., доцент,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України,
м. Київ, Україна

Маслош О. В., к.х.н., доцент,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля,
м. Северодонецьк, Україна

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД «РОЗУМНОЇ» НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Хімічна промисловість є важливим сектором європейської економіки, що забезпечує щорічні продажі на понад €600 млрд. (у тому числі 85% – у країнах ЄС28) [1]. У структурі реалізації спеціальні хімікати становлять 28,0%, нафтохімія – 26,3, полімери – 20,1, основні неорганічні хімікати – 13,1, споживчі хімікати – 12,5%.

За останні двадцять років продажі європейської хімічної продукції збільшилися в 1,6 рази, але їхня частка у світових продажах скоротилася з 32,3 до 14,7%. Після посткризового відновлення у 2010 р. європейська хімічна промисловість вступила у стадію стагнації. На сучасному етапі її щорічні темпи зростання не перевищують 1% при середніх темпах зростання світового хімічного виробництва 3,5%.

Для європейської хімічної індустрії характерна висока концентрація: 84% хімічного виробництва розміщено у Німеччині, Франції, Італії, Великобританії, Нідерландах, Іспанії та Бельгії. Вони мають багатотоннажні базові виробництва і отримують вигоди від використання їхніх проміжних хімікатів у промисловості інших країн. Проте ряд малих країн (наприклад, Ірландія) виробляють спеціальні хімікати і активно приєднуються до глобальних ланцюгів вартості на їхніх завершальних стадіях.

У рейтинг Global Top 50 Chemical Companies of 2016 [2] увійшло 18 європейських компаній, зокрема BASF (Німеччина, 1 місце), LyondellBasell Industries (Нідерланди, 7), Ineos Group Holdings (Швейцарія, 8), Air Liquide (Франція, 11), Linde (Німеччина, 14), Akzo Nobel (Нідерланди, 15), Evonik Industries (Німеччина, 17), Covestro (Німеччина, 21), Solvay (Бельгія, 22), Yara (Норвегія, 23).

Хімічна галузь відноситься до одного з найбільш інноваційно активних секторів, де рівень досліджень і розробок (R&D) є визначальним чинником конкурентоспроможності фірм і країн. У європейській хімічній індустрії щорічні витрати на R&D перевищують €9 млрд., а їхня частка в продажах становить 1,8% [1].

Аналіз попередньої міжнародної практики формування і реалізації стратегічних напрямків розвитку хімічного виробництва свідчить, що вибір цих напрямків у рамках певної національної промисловості багато у чому залежав від характеру конкурентних переваг і можливостей їх залучення і втілення у глобальних ланцюгах доданої вартості. Зараз можна чітко виділити два таких напрямки: 1) розвиток багатотоннажного базового хімічного виробництва (ранні стадії ланцюгів) на основі доступу до дешевих ресурсів, вискоєфективних технологій їх використання та сприятливої логістики; 2) розвиток наукоємних екологічно безпечних малотоннажних виробництв у сегментах спеціальної і «тонкої» хімії (кінцеві стадії ланцюгів) на основі інноваційних технологій.

Нове сучасне наповнення неоіндустріальної моделі розвитку європейської промисловості пов'язано з концепцією Industry 4.0, яка відображає перспективи та

проблеми масового впровадження кібер-фізичних систем у виробництво та різні сфери людської діяльності.

Галузеві аспекти імплементації основ Четвертої промислової революції у хімічному виробництві у теперішній час реалізуються шляхом формування концепції Chemicals 4.0 [3-6]. Вона є провідним концептуальним підходом для виведення хімічних технологій, виробництв і ринків на принципово новий рівень завдяки системному використанню «смарт» («розумних») інновацій та ІКТ. Флагмани світового хімічного бізнесу добре розуміють величезний потенціал Chemicals 4.0 і її значення для нарощування конкурентних переваг у найближчому майбутньому та докладають значних зусиль для забезпечення своїх лідируючих позицій у процесах «розумної» неоіндустріалізації.

Перетворення на засадах Chemicals 4.0 пов'язані з інтелектуалізацією хімічного виробництва, його автоматизацією, дигіталізацією і впровадженням смарт-технологій. Сучасний підхід передбачає застосування ІКТ-систем і цифрових інновацій вздовж всього ланцюга вартості, включаючи моделювання, проектування, експлуатацію, логістику, управління та контроль хімічного виробництва.

Нові можливості хімічному бізнесу надає концепція Internet of Things. Вона розглядає мережі об'єктів, які мають вбудовані пристрої для передачі і обміну даними між фізичним світом і комп'ютерними системами. Ці можливості пов'язані з випуском нової продукції, збільшенням продуктивності і якості продукції, поліпшенням технічного забезпечення, налагодженням нових партнерських стосунків, зниженням витрат, мінімізацією проблем у ланцюгах поставок і підвищенням безпеки.

Важливими ознаками Chemicals 4.0 є процеси індивідуалізації продуктів і послуг та кастомізації виробництва. Це дозволяє застосовувати стратегії «з довгим хвостом», уникати цінової конкуренції і генерувати додаткову вартість. По мірі поглиблення взаємодії споживачів із цифровим середовищем зростають і можливості аналізу індивідуальних уподобань, відтак і можливості індивідуального налаштування пропозицій.

Індустрія 4.0 допомагає підприємствам хімічної галузі у плануванні ланцюгів поставок завдяки поліпшенню видимості процесів всередині ланцюгів (з урахуванням потреб кінцевих споживачів). Крім того, прогнозування моделей попиту на основі Big Data дає можливість долати надмірну складність, притаманну ринкам хімічної продукції, скорочувати ризики і оперативно перебудовувати виробничі системи та ланцюги поставок.

У середовищі Chemicals 4.0 зміщуються границі окремих підприємств, виробничо-економічні системи стають більш відкритими і прозорими. Нові технології сприяють розвитку різних форм інтеграції, сетизації та активізації процесів аутсорсингу.

На відміну від традиційних підходів, які передбачають комплексне управління вертикальною та горизонтальною синергією, у Chemicals 4.0 додається більш самоорганізована координація через Інтернет речей, яка набирає обертів і сприяє гнучкості та новому типу синергії. Стратегічні акценти зміщуються до мереж виробничо-збутових ланцюгів та віртуальних партнерських відносин.

Важливою складовою сучасних перетворень є промислова дигіталізація. Глибокі цифрові трансформації відбуваються і в хімічному секторі: компанії здійснюють оцифрування основних функцій як у внутрішніх системах, так і з партнерами вздовж всього ланцюжку створення вартості. Крім того, вони розширюють свої портфелі продуктів з цифровими функціями та впроваджують інноваційні послуги, що базуються на даних.

Дигіталізація хімічних підприємств передбачає послідовну реалізацію трьох підходів: цифрова трансформація існуючих процесів (очікуване зростання рентабельності – 5-10%), операційна модель, базована на даних (10-20%), цифрова бізнес-модель (20-30%) [3, р. 7].

Таким чином, низька поточна динаміка розвитку європейської хімічної промисловості обумовила активний пошук новітніх концепцій, спрямованих на кардинальну зміну бізнес-моделей і принципів організації хімічного виробництва у напрямку системного використання смарт-інновацій та ІКТ. Провідні хімічні компанії використовують технології Індустрії 4.0 для покращення бізнес-операцій через дигіталізацію, оптимізацію виробничих процесів і матеріально-енергетичних потоків, управління безпекою, зміцнюють ринкові позиції шляхом розробки й виготовлення смарт-продукції, застосовують колективні компетенції і великі обсяги інформації завдяки співпраці у ланцюгах створення вартості, а також шукають шляхи розвитку свого бізнесу за допомогою новітніх матеріалів, інтелектуальних хімічних речовин та нових сервісних пропозицій.

Вивчення й залучення європейського досвіду є корисним при розробці концепту «розумної» неоіндустріалізації української хімічної промисловості.

Література:

1. Facts & Figures 2016 of the European chemical industry [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.cefic.org/Facts-and-Figures/>.
2. Global Top 50 Chemical Companies of 2016 [Electronic resource]. – Access mode: <http://cen.acs.org/global-top-50.html>
3. Wehberg G. Chemicals 4.0. Industry digitization from a business-strategic angle / G. Wehberg // Deloitte. – 2015. – 44 p.
4. Westerman A. Industry 4.0: Building the digital enterprise. Chemicals key findings / A. Westerman, M. Morawietz, R. Geissbauer, J. Vedso, S. Schrauf // PwC. – 2016. – 12 p.
5. Guertzgen S. Chemical industry: 4 opportunities provided by Internet of Things [Electronic resource] / S. Guertzgen // Digitalist. – 2016. – May 12. – Access mode: <http://www.digitalistmag.com/iot/2016/05/12/chemical-industry-4-opportunities-provided-by-internet-of-things-04196654>
6. Leeuw V. Industrie 4.0 in the Chemical Industry – Covestro's View [Electronic resource]. – Access mode: <https://industrial-iot.com/2017/03/industrie-4-0-chemical-industry/>.

ECONOMY AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, MODERNIZATION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

**Анісімов В. А., аспірант,
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна**

РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

Бюджет як об'єктивна економічна категорія знаходить своє втілення в бюджетній політиці, яка своєю чергою реалізується через бюджетний механізм. Останній прийнято розглядати як сукупність економіко-організаційних і правових форм і методів організації бюджетних відносин на всіх стадіях бюджетного процесу. Згідно п. 10 ст. 2 Бюджетного кодексу бюджетний процес – регламентований бюджетним законодавством процес складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства [1].

Із наведеного визначення можна констатувати, що на всіх стадіях бюджетного процесу реалізуються відповідні повноваження органів державної влади та управління, місцевого самоврядування, спеціалізованих фінансових органів центральної, середньої, базової ланок, які повинні мати чітке законодавче закріплення, забезпечувати законність, доцільність та обґрунтованість діяльності всіх учасників бюджетних правовідносин.

У коментарях до Бюджетного кодексу [2] охарактеризовано характерні ознаки бюджетного процесу, а саме:

- 1) визначення складу учасників тієї чи іншої діяльності;
- 2) перелік видів необхідних дій та їх обов'язкова послідовність;
- 3) передбачення організаційної форми кожної дії;
- 4) визначення обов'язкового порядку прийняття рішень.

Вивченню механізмів і методів планування, виконання показників бюджетів усіх рівнів управління, складання звітності та контролю за досягненням планових завдань приділяється значна увага в наукових колах. Окремі науковці наголошують на тому, що дослідження проблем реалізації бюджетної доктрини держави в умовах бюджетного процесу для фінансової науки і практики є актуальним, оскільки в бюджетному процесі відображаються всі бюджетні відносини, виявляються їхні позитивні і негативні якості, рівень впливу цих відносин на розвиток економіки, соціально-культурної сфери, добробут населення. Саме за допомогою бюджетного процесу можна заглянути у недалеке майбутнє, спрогнозувати деякі тенденції і закономірності соціально-економічного розвитку країни [3, с. 332].

Бюджетний процес є багатограним явищем, оскільки в ньому беруть участь практично всі політичні сили суспільства, галузеві формування, територіальні колективи, комерційні підприємства, неприбуткові та бюджетні організації, домогосподарства, які безпосередньо чи опосередковано пов'язані з дохідною або видатковою частиною бюджету. Очевидно, що загальне керівництво організацією бюджетних відносин на всіх стадіях бюджетного процесу на загальнодержавному рівні здійснюється органами

державної влади та управління, а на місцевому – місцевими органами влади і місцевого самоврядування. Кожен з учасників бюджетного процесу відповідно до своєї компетенції має забезпечити якісне виконання своїх функціональних обов'язків, оскільки від цього залежатимуть майбутні результативні показники виконання доходів, видатків бюджету, міжбюджетних трансфертів, оптимізація рівня бюджетного дефіциту і джерел його фінансування.

Із прийняттям Бюджетних кодексів у першій [4] та другій [1] редакціях проблематика бюджетно-фінансових правовідносин у бюджетному процесі здебільшого була врегульована. Водночас низка проблем, пов'язаних із плануванням і виконанням показників бюджету, загострилася, а також виникли нові проблеми щодо організації бюджетних процедур на різних стадіях бюджетного процесу, а саме:

- 1) недостатня теоретична база бюджетного процесу, відсутність глобальних теоретичних досліджень з цих питань і зв'язку теорії та практики;
- 2) недостатність і недосконалість законодавчої та нормативної бази, яка б на достатньому рівні могла забезпечити бюджетний процес;
- 3) відсутність належної координації роботи учасників бюджетного процесу;
- 4) дуже сильні централізація і директивність організації бюджетного процесу, недостатній рівень ініціативи з боку місцевих органів самоврядування;
- 5) відсутність стабільної методики виконання окремих етапів бюджетного процесу, пов'язаної з відсутністю бюджетної стратегії держави;
- 6) недосконалий розподіл функцій між центральною владою та місцевим самоврядуванням, непродуманий розподіл доходів і видатків між окремими ланками бюджетної системи, а також невдала організація міжбюджетних відносин [3, с. 334].

Враховуючи сучасні особливості соціально-економічного розвитку України вважаємо за доцільне здійснювати реформування бюджетного процесу за такими напрямами:

- 1) реорганізація методології бюджетного обліку у фінансових органах і бюджетних установах, внесення змін до бюджетної класифікації доходів, видатків, кредитування, фінансування бюджету, державного боргу відповідно до міжнародних стандартів;
- 2) формування бюджету в розрізі (чинних) і прийнятих (нових) зобов'язань;
- 3) удосконалення методів середньострокового бюджетного планування як на рівні держави, так і в бюджетному секторі;
- 4) розширення сфери застосування програмно-цільового методу управління бюджетними коштами; впорядкування процедур складання й розгляду бюджету на урядовому та парламентському рівнях.

На наш погляд, проведення бюджетної реформи в частині поетапної заміни бюджетного планування за штатами й контингентами, яке переважно властиве командно-адміністративній економіці, орієнтованим на результат бюджетуванням створює всі необхідні передумови для поділу бюджету на дві частини:

- 1) бюджет діючих (чинних) видаткових зобов'язань;
- 2) бюджет прийнятих (нових) видаткових зобов'язань.

У контексті зазначеного доцільно окремі терміни, наведені у ст. 2 Бюджетного кодексу [1], інтерпретувати в іншій редакції, а також запровадити додаткові терміни з огляду на запропоновані законодавчі новації. Це стосується таких понять:

- 1) видаткові зобов'язання – встановлені Бюджетним кодексом, іншими нормативно-правовими документами з питань функціонування бюджету та організації бюджетних відносин, контрактом, угодою зобов'язання держави, органів місцевого самоврядування забезпечити фінансування бюджетних запитів розпорядників та отримувачів бюджетних коштів з відповідного бюджету;

2) реєстр видаткових зобов'язань – зведення законів, інших нормативно-правових документів з питань функціонування бюджету та організації бюджетних відносин, контрактів, угод, їх окремих статей і положень, обов'язки ведення яких покладаються на виконавчі органи державної й місцевої виконавчої влади;

3) діючі (чинні) видаткові зобов'язання – обсяг бюджетних призначень та асигнувань, необхідний для виконання в плановому бюджетному році видаткових зобов'язань держави та місцевого самоврядування, що впливають із чинної нормативно-правової бази;

4) прийняті (нові) видаткові зобов'язання – обсяг бюджетних призначень та асигнувань, необхідний для виконання в плановому бюджетному році видаткових зобов'язань держави та місцевого самоврядування, що впливають із чинної нормативно-правової бази, фінансове забезпечення яких передбачається здійснити в плановому періоді.

Наведений вище поділ видаткових зобов'язань дає змогу здійснити низку заходів:

1) істотно спростити та прискорити діяльність спеціалізованих фінансових органів, уряду, парламенту в процесі складання, розгляду, затвердження бюджету в частині планування діючих видаткових зобов'язань, зосередивши при цьому більше уваги на прийнятих зобов'язаннях, які відображають тактичні та стратегічні завдання фінансової політики держави;

2) застосовувати прямі та опосередковані форми бюджетних обмежень щодо прийняття нових видаткових зобов'язань з огляду на залишковий принцип їх фінансування після повного бюджетного забезпечення діючих видатків;

3) підвищити надійність орієнтованого на результат середньострокового бюджетування та продовжити його період шляхом затвердження у законодавчому порядку критеріїв прогнозування суми діючих видаткових зобов'язань в розрізі головних розпорядників, розпорядників нижчого рівня, отримувачів бюджетних коштів;

4) з метою стимулювання реалізації найефективніших бюджетних програм стимулювати створення конкурентного середовища між адміністраторами бюджетних коштів в процесі розподілу між ними бюджетних призначень та асигнувань.

Література:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8 лип. 2010р. № 2456-VI: Редакція від 11.06.2016 р., підстава 1406-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2456-17

2. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України (кол. авторів [редакція, передмова Ф. О. Ярошенка]). – К.: Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – 592 с.

3. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація: практична реалізація бюджетної доктрини в Україні: Монографія / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.

4. Бюджетний кодекс України: від 21.06.2001 р. № 2542-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – (Офіційний веб-сайт Верховної Ради України). – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/_main.cgi?nreg=2542-14

ШОКИ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ І ВЗАЄМОНАПРАВЛЕНІСТЬ ЇХ ДІЙ

Процентна політика є важливою складовою грошово-кредитної політики, а офіційні процентні ставки – інструментом впливу центральних банків на економічний розвиток. Спеціалісти і експерти називають процентну ставку індикатором температури фінансового ринку. Серед економістів і фінансистів панує думка, що немає більш яскравого свідчення добробуту нації, ніж низька процентна ставка. А динаміка процентної ставки є найважливішим фінансовим індикатором, який використовується економічними суб'єктами при прийнятті рішень в фінансово-господарській діяльності. Ефективність процентної політики, а в подальшому і грошово-кредитної політики центрального банку визначається правильністю вибору її цілей.

Після світової фінансової кризи 2008-2009 років для країн, що розвиваються, стала особливо очевидною необхідність враховувати в своїх програмах з економічної політики держави вплив факторів, процесів, подій не тільки на національних, а й на глобальних рівнях. Геополітична мапа світу з її швидкими темпами змін обумовлює формування основних засад грошово-кредитної політики і стратегії процентної політики з метою згладжування руйнівного впливу надмірної волатильності на національних ринках від притоку капіталу в малі економіки.

Всі шоківі випадки призводять до відхилення інфляції від цільового рівня, а відтак порушення режиму інфляційного таргетування, яке нині розглядається в якості ключового індикатора монетарної політики більшості країн світу. Внаслідок цього виникає об'єктивна потреба у систематизації шоківих подій, які можна згрупувати наступним чином (рис. 1.1).

Шоківі події на процентну політику центрального банку	
ринкові	неринкові
– сукупний попит і пропозиція – рівень іноземних процентних ставок – премія за ризик	– непередбачені політичні події – природні катаклізми – військові події – терористичні акти

**Рис. 1.1. Ринкові і неринкові шоківі випадки впливу
на процентну політику центрального банку**

Джерело: розроблено автором

За наявності кожного з цих шоківих подій центральний банк має розробити інструментарій заходів реагування, а також розглянути можливості реалізації сценаріїв мінімізації їх наслідків.

Причиною шоку сукупного попиту може бути, наприклад, фіскальна експансія або ажіотаж споживчого ринку. За умови шоку сукупного попиту монетарна політика

спрямована на формування компромісу між нестабільністю інфляції і обмінного курсу. Шок сукупної пропозиції настає в результаті падіння цін, яке в свою чергу призводить до підвищення конкурентоспроможності виробників і курсу національної валюти. В цій ситуації роль центрального банку полягає не лише у використанні валютних інтервенцій, але й пониженні рівня ключової процентної ставки для мінімізації дефляційного тиску.

Шок іноземних процентних ставок або так званий шок від припливу «гарячого» капіталу зумовлюється ростом відхилення від паритету процентних ставок як різниці між внутрішньою процентною ставкою і іноземними процентними ставками. Шок моделюється як падіння зовнішньої процентної ставки. Такий вид шоків в тому числі є притаманним економіці України. В «класичному» випадку центральний банк в межах своєї процентної політики знижує ключову процентну ставку для можливого посилення курсу національної валюти. Проте, за умов високого рівня інфляції, спричиненого глобальним середовищем або іншим видом шоків, центральний банк може бути не в змозі постійно понижувати процентні ставки. Тому, в разі такого шоку поряд з інструментарієм процентної політики, необхідним є посилення контролю за достатністю капіталу в поєднанні з валютними інтервенціями для мінімізації волатильності інфляційного навантаження економіки.

Шок премії за ризик є притаманним країнам з економікою, що розвивається та з низьким кредитним рейтингом. Цей вид шоку передбачає реакцію на внутрішні події або глобальні зміни в сприйнятті ризику внаслідок різкого підвищення суверенної премії за ризик, яка вказує на відсутність довіри до країни під час кризи. Висока премія за ризик призводить до різкого відпливу капіталу і девальвації курсу національної валюти. Шок премії за ризик здатний створювати два джерела інфляційного тиску, один з яких діє через позитивний розрив в обсягах виробництва, а другий через девальвований валютний курс і зростання цін на імпортовані товари. При тривалому інфляційному тиску виникає необхідність підвищення рівня ключової процентної ставки центральним банком для протистояння інфляційному сплеску.

Для мінімізації негативного впливу всіх видів шоків на економіку країни центральний банк в межах монетарної політики повинен покладатися не лише на ключову процентну ставку як інструмент монетарної політики, а й на валютні інтервенції, орієнтуючись на режим інфляційного таргетування. Накопичення міжнародних резервів, стабілізація рівня інфляції, підтримка конкурентоспроможності реального сектору економіки і згладжування волатильності обмінного курсу є комплексом заходів, які покликані забезпечити мінімізацію впливу шоків.

Україна є малою відкритою економікою, обсяг виробництва якої залежить значною мірою від зовнішніх умов і моделюється за допомогою розриву світового обсягу виробництва. За таких умов та враховуючи низький рівень кредитного рейтингу країни, можливі наслідки впливу непередбачених політичних та військових дій або терористичних актів стають особливо актуальними і можуть носити перебільшений ефект в порівнянні з іншими країнами.

Оцінка впливу глобалізаційних факторів на національну грошову систему країни і визначення шляхів оптимізації цього впливу шляхом розробки відповідних регулятивних заходів є одним із головних завдань зниження рівня ризиків, які мають глобалізаційні процеси для національної економіки.

В залежності від специфіки каналів грошово-кредитної трансмісії, шоки монетарної політики здійснюють різний вплив на фінансовий і нефінансовий сектор економіки. Шоки, спровоковані неефективною монетарною політикою в цілому і процентною політикою центрального банку зокрема, мають вплив не тільки на рівень

інфляції, валютний курс і рівень цін в державі, але й грошові агрегати, обсяги випуску продукції, темпи економічного зростання, процентні ставки грошового ринку і цінову стабільність.

Взаємонаправлений напрямок дії шоків є особливо важливим для центральних банків при використанні інструментарію процентної політики, оскільки рішення стосовно ключової процентної ставки впливають на ринкові процентні ставки і далі – на стан процентної політики (жорстка, нейтральна і м'яка).

Підсумовуючи, важливим є зауважити, що різні фактори впливу і шоки процентної політики тим не менш мають різну ступінь дії в економіках різних країн. Особливо знаковим є те, що дія факторів і різноманітних шоків посилюється для країн, з економікою, що розвивається, зважаючи на наявність у них значної частки тіньової складової в економіці країни.

Література:

1. Моисеев С.Р. Инструментарий денежно-кредитной политики центрального банка для таргетирования инфляции / М.: 2009. – 301 с.
2. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 20-30.
3. Фридмен М. Если бы деньги заговорили... – М.: дело, 1999. – С. 12.
4. Berentsen A. and Monnet C. Monetary policy in a Channel System. CESifo Working Paper Series № 1929, January 2007.
5. Taylor John B. (2008). The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong.

Гой В. В., аспірант,

*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ НАПРЯМ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

З початком ринкових реформ в Україні на перший план висунулися приватні економічні інтереси господарюючих суб'єктів. Однак досвід розвитку вітчизняної економіки показує невирішеність проблеми узгодження цих інтересів, як між собою, так і з інтересами суспільства загалом. У зв'язку з цим спостерігається крайня незбалансованість в реалізації різних економічних інтересів суспільства, коли реалізація одних інтересів відбувається за рахунок обмеження і ігнорування інших, що в значній мірі обумовлює кризові явища в національній економіці.

Вивчення питань узгодження економічних інтересів різних груп учасників на корпоративних підприємствах сьогодні становить найбільшу актуальність. Це пов'язано з зростанням їх ролі в економічному житті світового суспільства.

Конфлікти інтересів менеджерів і акціонерів, великих і дрібних акціонерів корпоративного підприємства стають джерелом утворення надмірних трансакційних витрат і призводять до зниження загальної економічної ефективності корпоративних

підприємств, сукупного зростання витрат і тягне за собою зниження її ефективності та може привести до банкрутства.

В рамках акціонерної власності, як правило, переплітаються інтереси безлічі суб'єктів, повністю врахувати які неможливо. Одним із головних завдань антикризового управління є вдосконалення діючої системи інститутів корпоративного управління таким чином, щоб забезпечувалася максимальна реалізація інтересів усіх суб'єктів.

У центрі уваги проблеми реалізації і узгодження економічних інтересів суб'єктів акціонерних відносин лежать відносини власності. З цієї точки зору реформування відносин власності доцільно здійснювати в двох основних напрямках.

Перший напрямок полягає в удосконаленні інституційного середовища, що сприяє підвищенню ефективності існуючого розподілу власності при поліпшенні забезпечення інтересів суб'єктів.

До завдань цього напрямку можна віднести необхідність створення ліквідного фондового ринку, на якому б торгувалися акції всіх публічних акціонерних товариств, а також поліпшення «прозорості» підприємств і розвиток системи розкриття інформації.

Інститут банкрутства повинен стати, крім усього іншого, серйозним механізмом відсіювання неефективних керівників і власників.

В умовах слабкої дії інститутів корпоративного управління введення економічної відповідальності керівників за результати своєї управлінської діяльності може стати дієвим стимулом для менеджерів.

Ефективним буде створення спеціальних керуючих компаній, що беруть на себе ризики незадовільного управління активами.

Публічне поширення відомостей про якість корпоративного управління в корпораціях, через складання рейтингів, є важливим механізмом поліпшення управління в інтересах акціонерів.

Другим напрямком має стати удосконалення розподілу власності таким чином, щоб воно відповідало наявному інституційному середовищу з точки зору захисту інтересів суб'єктів і підвищення ефективності виробництва.

Сюди можна віднести:

- розроблення нових організаційно-правових форм підприємств, що стимулюють більш ефективний розподіл прав власності;
- формування певних ефективних змін розподілу власності;
- заохочення політики корпоративних підприємств у напрямку відкритості розподілу акціонерного капіталу.

Отже, питання узгодження інтересів повинні стояти в центрі уваги не тільки державної політики, но і з боку всіх зацікавлених суб'єктів. Можна виділити наступні інституційні рівні регулювання інтересів: державний, корпоративний та соціальний.

Державний рівень виражається, перш за все, в нормативному регулюванні питань корпоративного управління. Інструменти корпоративного контролю, будучи своєрідними обмежувачами опортуністичної поведінки менеджерів, повинні мати чітке нормативне закріплення.

Корпоративний рівень визначається розвитком внутрішньокорпоративних норм, традицій і установок. Деталізація законодавчих норм, а так само вибір конкретних процедур реалізується через внутрішні документи товариств: статут, положення про загальні збори акціонерів, про раду директорів, про правління та ін. Необхідність виходу українських підприємств на європейський чи міжнародний ринок в умовах нерозвиненості вітчизняної банківської системи та фондового ринку вимагає дотримання західних стандартів, як в області корпоративного управління, так і фінансової звітності.

Соціальний рівень (суспільне визнання) – виражається в завданні створення класу власника і формуванні відповідальних та компетентних керівників а також у формуванні загальної правової культури та правосвідомості громадян.

Таким чином, формування механізму узгодження інтересів, у тому числі шляхом введення нових норм до Закону України «Про акціонерні товариства» та до статутів підприємств, мають ґрунтуватися на діалектичному аналізі та на розумінні того, які саме корпоративні протиріччя мають вирішити ці норми, а також які нові протиріччя будуть цими нормами породжені.

Дуже важливо, щоб на практиці корпоративні конфлікти вирішувалися цивілізовано, в межах системи корпоративного права. Але не менш важливо, щоб законодавець не намагався просто диктувати, що можна і що не можна робити, а пропонував норми, які здатні коригувати поведінку суб'єктів корпоративних відносин, спрямовуючи її у певному, перспективному з діалектичної точки зору напрямку розвитку.

Література:

1. Реук А.М. Теория заинтересованных сторон и практика банкротства / В.М. Джуха, А.М. Реук // Развитие курортно-рекреационного комплекса: Материалы II Всероссийской научно-практической конференции (Геленджикский филиал СГУТиКД). – Краснодар: ЦНТИ, 2009.
2. Осинский А. Корпоративные конфликты и корпоративные отношения // Рынок ценных бумаг, 2002, № 12.
3. Мальська М. П. Корпоративне управління / М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк, Ю. С. Занько. – К.: Знання, 2012. – 348 с.
4. Корпоративні відносини як чинник розвитку суб'єктів господарювання / Управління розвитком суб'єктів господарювання: монографія за заг. ред.: О. Л. Яременка, Г. В. Строкович; Нар. Укр. акад. – Х.: Изд-во НУА, 2008. – С. 313-378.
5. Євтушевський В. А. Стратегія корпоративного управління / В. А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н. В. Бутенко. – К.: Знання, 2007. – 287 с.

Грицюк Д. А., аспірант,

*Науково-дослідницький економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В СФЕРІ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Сучасні економічні реалії України демонструють, що одним із домінуючих факторів, який неоднозначно впливає на розвиток країни, формуючи тенденції до гальмування соціально-економічного прогресу, є зростання до загрозливих меж боргового навантаження. Значна боргова залежність, з одного боку, призводить до відволікання вагомої частини бюджетних коштів, яке проявляється в збільшенні витрат на обслуговування даного боргу і, відповідно, звуження можливостей підтримки економічної активності. З іншого боку, залучення додаткових коштів здійснює вплив на економічне зростання та економічну активність, стимулюючи споживання або інвестиції у виробництво.

Значне її зростання може призвести до загрози борговій безпеці та фінансовій стійкості, а також до загрози економічній безпеці і суверенітету держави в цілому,

тому дослідження й оцінка основних показників боргової безпеки країни є дуже актуальними.

Проблеми боргової безпеки широко розглядаються як зарубіжним, так і вітчизняними вченими. Серед українських науковців, які здійснювали ґрунтовні дослідження питань боргової безпеки України, та провели її аналіз на основі відповідних індикаторів, варто відзначити О. Барановського [1], Богдан Т. П [2], Т. Вахненко, В. Козюка, Н. Кравчука, С. Марченко, О. Царука [1 с. 46-50]. Проте досі ця тема залишається недостатньо дослідженою та має дискусійні питання.

Головною метою дослідження є аналіз та економічна оцінка боргової безпеки країни, а також визначені її проблеми та шляхи їх вирішення.

На сьогоднішній день економіка України перебуває в кризовому стані та характеризується недостатнім рівнем економічної безпеки. Однією із складових економічної безпеки є фінансова безпека, зокрема такий її складник, як боргова безпека держави. Вона означає такий рівень заборгованості держави, який є достатнім для вирішення поточних соціально-економічних проблем і не впливає на фінансову стабільність держави та її суверенітет. Тобто це такий рівень заборгованості, за якого державі вистачає власних ресурсів на його покриття і не потрібно залучати додаткові кошти. В умовах ринкової економіки жодна країна не може обійтись без додаткових джерел коштів у вигляді запозичень, і Україна не є винятком, за весь час свого існування розмір державної заборгованості постійно зростає. Раніше розміри запозичень були помірними, але останнім часом держава змушена запозичувати все більше коштів, основною причиною чого є складна політично-економічна ситуація в країні, спричинена економічною кризою та окупацією сходу країни.

Оцінку боргової безпеки доцільно проводити в площині аналізу співвідношення між параметрами державного боргу (обсяг боргу, відношення до ВВП, обсяг обслуговуючих платежів, структура боргу (внутрішній, зовнішній), термін погашення) з одного боку, з іншого – фінансово-борговими ризиками, які негативно впливають на макрофінансову безпеку в цілому [3].

Розрахувавши за даними статистики основні показники боргової безпеки із рис. 1 видно, що майже всього періоду даний показник мав значення, які відповідали встановленим нормам, лише в 2014-2016 рр. ситуація змінилась.



Рис. 1. Динаміка відношення загального обсягу державного боргу до ВВП [4, 5]

З 2000-2004 рр. показник мав низьке значення та мав тенденцію до зменшення, проте суттєво ситуація змінилася з 2008 р. під час кризи. Із цього часу даний показник має стійку динаміку до зростання. Проте із 2014 року даний показник перевищив норму в 60%, це є критичним. Цьому сприяло збільшення суми боргу та його обслуговування із державного бюджету країни.

Рис. 2 показує тенденцію по зменшенню внутрішнього боргу. На перший погляд це дійсно так, проте даний показник був розрахований в іноземній валюті (дол. США), тому має тенденцію до зниження, особливо протягом останніх чотирьох років. Це говорить про знецінення національної валюти щодо іноземної та фактичне збільшення заборгованості країни.



Рис. 2. Динаміка відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП [4, 5, 6]

Отже, рівень державного боргу України протягом довгого часу (2000 р. по 2013 р.) залишався в межах граничного значення (рис. 1), проте тенденція останніх років свідчить про його зростання досить швидкими темпами, це в свою чергу призводить до зниження рівня боргової безпеки України внаслідок тривалого позичкового фінансування економіки, збільшення державного боргу відносно ВВП (з 12,1% у 2001 р. до 36,5% – у 2013 р. та у 81% у 2016 р), різкого збільшення боргового навантаження на державний бюджет протягом останніх трьох років та здійснення нових запозичень, пов'язаних із складною політичною, соціальною, економічною та військовою ситуацією 2014 року.

Упродовж усього аналізованого періоду показник (Рівень заборгованості на одну особу в дол. США) не мав відповідного значення і перевищував норму (норма 200 дол. США), навіть у докризовому 2007 р. індикатор становив 376 дол., що перевищує границі на 50%. Під час світової економічної кризи в 2008 р. він зростає до 530 дол., після чого ситуація загострюється і наступні роки зростання відбувається дуже швидко (рис. 3).

Проаналізувавши, деякі із показників боргової безпеки, дійшли висновку що темп зростання державних боргів є надто загрозливим для України. Слід відзначити, що реальне навантаження боргових виплат на держбюджет є значно більшим, оскільки за існуючої методології обрахунку державного боргу до його складу не включається низка внутрішніх та зовнішніх зобов'язань уряду, виплати по яких здійснюються з державного бюджету. Йдеться про виплати щодо знецінених заощаджень громадян, заборгованості із відшкодування ПДВ, з погашення та обслуговування боргу перед

банками, з погашення кредиторської заборгованості бюджетних організацій та заборгованості за внесками до міжнародних організацій.



Рис. 3. Динаміка рівня зовнішньої заборгованості на одну особу [4, 6]

Дослідивши проблематику державного боргу, можна зробити висновок, що тенденція до зростання державного боргу України простежується упродовж останніх років, що пов'язано з високими валютними ризиками зовнішньої заборгованості, нестабільною ситуацією з рефінансуванням боргів попередніх років, а також тиском боргових виплат на державні фінанси. На сьогодні стратегічним завданням боргової безпеки зниження боргової залежності України і ефективне використання кредитів.

Література:

1. Барановський О. І. Фінансова безпека: [монографія] / О. І. Барановський – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Богдан Т. П. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності / Т. П. Богдан // Вісник національного банку України. – 2012. – № 4. – С. 8-15.
3. Наказ Міністерства економічного розвитку України «Про затвердження рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29.10.2013 р. № 1277 / [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/file/link/222830/file/1277.TIF>
4. Особливості та пріоритети боргової політики України: Аналіт. доп. / [Гальчинський А. С., Варналій З. С., Майстришин В. Я. та ін.]. – К.: НІСД, 2004. – 104 с.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.minfin.gov.ua>
6. Офіційний сайт Національного банку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.bank.gov.ua>
7. Сайт Держстату України. Економічна статистика / Національні рахунки [Електронний ресурс] / Держкомстат. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Статистичні матеріали по стану державного боргу України, Мінфін / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=325755
9. Царук О. В. Концептуальні основи та статистичні індикатори оцінки боргової безпеки держави // Світ фінансів. – 2007. – № 1(10). – С. 46-50.

Гуменюк В. В., к.е.н., старший викладач,
Мазур Н. М., студент,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Земельний фонд України є основним складовим національного багатства. Його загальна площа становить 60,4 млн. гектарів землі, з них 42,7 млн. га – сільськогосподарського призначення. Практично всі сільськогосподарські землі (41,0 млн. га) вже 16 років перебувають під забороною продажу (мораторієм). З них основна частина – це землі розпайовані і передані у приватну власність громадянам (27,7 млн. га) та 10,5 млн. га – державної та комунальної власності. Позбавлення права розпорядження де-факто перетворило власників на користувачів та ліквідувало ринок продажу земель в Україні. Натомість діє ринок оренди землі, який значно вужчий за обсягами (охоплює 16,6 млн. га приватних та 2,5 державних земель) [1]. Якщо можна припустити, що більшість не орендованих розпайованих земель обробляються їх власниками або без оформлення земельних відносин то 8 млн. га. державних і комунальних земель перебувають поза ринком та сільськогосподарським виробництвом. Таким чином не використовується у виробництві щонайменше 20% сільськогосподарських земель. Оскільки валова додана вартість (ВДВ) продукції сільського господарства становить 232368 млн. грн. (станом на 2015 рік) [2], Україна щорічно недоотримує 46473,6 млн. грн., або 2,7% ВДВ всієї економіки.

Впровадження ринку землі на політичному рівні визнається необхідним але постійно відкладається з різних причин [3, 4]. Проаналізувавши їх можна виділити чотири основних.

1. Земля буде продаватись за низькими цінами, зумовленими зокрема економічною кризою. Дійсно така проблема існує. За прогнозним дослідженням колективу авторів проекту VoxUkraine [5], внаслідок ефекту «відкладеного попиту» за час дії мораторію, після його скасування пропозиція перевищуватиме попит в 2-3 рази. Це однозначно призведе до зниження цін. Крім того, Україна дійсно перебуває у кризовому стані, що зумовлює недооцінку активів. Однак, на нашу думку не потрібно цього боятись. По-перше, кожен продавець сам вирішуватиме продавати землю негайно чи зачекати збалансування ринку та зростання ціни. За умови сприятливої економічної політики, продовження економічного зростання та високої комерційної привабливості земель України цей процес не буде довгим. Економічне зростання відновилось з 2016 року, а одним із його істотних стимулів, власне і буде запровадження ринку землі. Крім цього, основним завданням земельної реформи є не забезпечення вигідного продажу земель її власниками, а зростання сільськогосподарського виробництва шляхом залучення не використовуваних земель та інвестиції у виробництво і переробку продукції. Низькі ціни на землю значно сприятимуть цьому процесу.

2. Землю скуповуватимуть іноземні підприємства, які неефективно її використовуватимуть. Це не що більше як «лякалка», яка не має нічого спільного з реальними загрозами. За наявною системою державної реєстрації юридичних осіб, є реальна можливість відслідкувати їх власників. Внаслідок чого заборона іноземцям бути власником земель буде максимально ефективною. Крім того, незрозумілою є така фобія перед іноземними власниками земель. На цей час в Україні існує значна частина іноземних підприємців у різних сферах економіки, включаючи агрохолдинги,

які господарюють нічим не менш ефективно ніж українські суб'єкти. Навпаки – іноземні підприємства мають доступ до провідних технологій та методів ведення бізнесу, налагоджені канали продажу продукції. Вітчизняні підприємці – орендарі часто ставляться до землі як до ресурсу з якого слід отримати максимум доходу за час короткострокового користування, що значно погіршує стан землі.

3. Більшу частину землі скуплять агрохолдинги, які виграють конкуренцію у дрібних виробників як при купівлі землі, так і в подальшому виробництві та продажу продукції. Ця проблема дійсно існує. Але виникла вона саме за рахунок дії мораторію, який фактично дає перевагу великим агрохолдингам, які мають фінансові та адміністративні ресурси для масового залучення земель на правах оренди та у фактичну власність з використанням напівлегальних юридичних механізмів. Внаслідок цього, площі земельних ділянок агрохолднгів постійно зростають, досягнувши значних розмірів. Це дає змогу подальшого скуповування орендованих на цей час та додаткових ділянок при знятті заборони. Однак цю проблему легко вирішити шляхом обмеження площі земель які передаються у власність. На нашу думку доцільним є також встановити перехідний період протягом якого власниками землі зможуть бути лише фізичні особи. Це дасть додаткові переваги місцевим фермерам у купівлі землі перед представниками агрохолднгів. Так, у Польщі площа землі обмежена до 500 га, в Угорщині – 300 га. Крім того, дрібні господарства мають можливість вирощувати продукцію (ягоди, фрукти та овочі) із значно більшою прибутковістю ніж продукція великих – переважно зернові. Це дає першим можливість пропонувати вищу ціну за землю і вигравати конкуренцію. Це також дозволяє їм діяти на різних ринках і не конкурувати як виробникам однієї продукції. Важливим при цьому є забезпечення державного іпотечного кредитування дрібних господарств під економічно – обґрунтовані для таких операцій відсотки.

4. Ринок землі стимулюватиме тіньову економіку. На цей час отримання земель у власність та користування оформлюється різними, часто удаваними угодами для того щоб обійти мораторій. В багатьох випадках земля використовується взагалі без документального оформлення, в тому числі внаслідок смерті її власників та відсутності спадкоємців. Така практика невідворотно породжує тіньові розрахунки. Можливість легально купувати землю виведе ці відносини з тіні.

Недоцільно також повністю відходити від використання орендних механізмів землекористування на яких побудована переважна більшість сільськогосподарського бізнесу в Україні. Їх руйнування вкрай негативно відіб'ється на окремих виробниках та галузі вцілому. Для уникнення такої небезпеки слід зосередитись на формуванні конкурентного середовища серед орендарів землі; забезпеченні балансу у захисті прав як орендарів так і орендодавців; підвищенні орендної плати за землю, впровадженні екологічного моніторингу та контролю, спрямованих на контроль родючості ґрунтів. Надважливим є впровадження механізму застави права оренди, що дозволить залучити кредити для розвитку виробництва. Механізми оренди повинні давати можливість подальшого продовження договорів, чи викупу земель із врахуванням інтересів орендарів та орендодавців.

Реалізація запропонованих заходів сприятиме залученню інвестицій у сільськогосподарське виробництво, підвищенню ефективності використання та охорони земель, і, найголовніше, забезпечить реалізацію громадянами своїх прав щодо використання земельної власності.

Література:

1. Земельні відносини України в цифрах // Бюлетень «Огляд стану земельних відносин в Україні». – 2017. – № 3.
2. Статистичний збірник «Сільське господарство України» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
3. Гайдай М. Мораторій на продаж землі. Топ-10 міфів пропаганди ринкофобії [Електронний ресурс] / Микола Гайдай // Економічна правда. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2016/03/31/587353/>.
4. Ярощук О. Земля дійшла до Конституційного суду – 5 головних міфів про мораторій [Електронний ресурс] / Олександр Ярощук // Агрополіт. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://agropolit.com/spetsproekty/240-zemlya-diyshla-do-konstitutsiynogo-sudu-5-golovnih-mifiv-pro-moratoriю>
5. Дайнінгер К. Продати землю буде важче, ніж купити [Електронний ресурс] / К. Дайнінгер, Д. Нізалов, О. Нів'євський // Економічна правда. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2017/10/18/630157/>.

Єршова Г. В., к.е.н., с.н.с.,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України
м. Київ, Україна

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ У САМОФІНАНСУВАННІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Зупинити тенденцію деіндустріалізації та здійснити модернізацію виробництва, що конче необхідно для вітчизняної промисловості, зважаючи на рівень зносу її основних засобів (76,9% станом на кінець 2015 р.), можливо лише за рахунок активізації інвестиційної діяльності. Нині лєвова частка капітальних інвестицій здійснюється за рахунок власних коштів підприємств і організацій. У 1 кв. 2017 р. вони становили 76,6% загального обсягу капітальних інвестицій вкладених в економіку України [1].

Інтерпретація загальноекономічної тенденції превалювання у структурі капітальних інвестицій власних коштів підприємств і організацій на промисловість свідчить, що обсяг самофінансування у 2016 р. досяг майже 70 млрд грн, збільшившись порівняно з 2010 р. у 2,4 раза (табл. 1).

Водночас, офіційна статистика свідчить, що упродовж 2013-2016 рр. промисловість України генерує збитки (у 2013 р. збитки становили – (4,2) млрд грн, у 2016 р. – (29,1) млрд грн) [1]. Це значить, що починаючи з 2013 р., запас міцності, накопичений за відносно сприятливі роки економічного зростання в країні, переважної більшості промислових підприємств було вичерпано, що унеможливорює їх чисте самофінансування¹.

Другим, не менш важливим джерелом самофінансування підприємств є амортизаційні відрахування. Теоретично обсяг нарахованих амортизаційних відрахувань по промисловим підприємствам здатен повністю покрити обсяги

¹ Чисте самофінансування – це реінвестування (тезаврація) прибутку. До джерел валового самофінансування крім чистого прибутку відносяться амортизаційні відрахування та кошти, прирівняні до власних. Зважаючи на нерозвиненість фондового ринку, дефіцит державних ресурсів тощо, в Україні основними джерелами валового фінансування слід вважати чистий прибуток та амортизаційні відрахування.

капітальних інвестицій, що здійснюються за рахунок власних джерел. Так, у 2015 р. нарахована амортизація по промисловості становила 80,8 млрд грн, що еквівалентно 142,8% обсягу капітальних інвестицій здійснених за рахунок власних коштів підприємств у цей період.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції у промисловості України за рахунок власних коштів підприємств та організацій, млрд грн

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	1 кв. 2017
Капітальні інвестиції по промисловості України, млрд грн	45,1	76,6	106,8	105,3	85,2	88,0	108,6	22,5
Капітальні інвестиції здійснені за рахунок власних коштів підприємств та організації, млрд грн ¹ (розрахунковий показник)	29,0	49,3	68,7	67,7	54,8	56,6	69,8	14,5

¹ При розрахунку частки власних коштів підприємств у структурі джерел фінансування по промисловості України було взято середнє значення за останні 7 років – 64,3%.

Джерело: Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності (за відповідні роки) / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Натомість, упродовж 2012-2016 рр. амортизаційні відрахування у структурі власних джерел фінансування капітальних інвестицій загалом по економіці не перевищували 18,4% (у 2016 р. – 14,5%). Тобто лише незначна частина щорічно нарахованої амортизації спрямовується на капіталовкладення, решта має нецільове використання.

Розкриття потенціалу амортизаційних відрахувань та проблема їх нецільового використання значно глибша ніж небажання власників здійснювати модернізацію виробництва.

Амортизаційні відрахування, за своєю економічною сутністю, набувають грошового виразу лише після реалізації та оплати покупцем виробленого товару (робіт, послуг). Водночас, станом на кінець 2015 р. дебіторська заборгованість підприємств промисловості становила 767,4 млрд грн, що еквівалентно 64,0% вартості їх оборотних активів, або 38,6% ВВП країни.

За 2015 р. операційний рік дебіторська заборгованість зросла на 179,2 млрд грн, а упродовж 2008-2015 рр. збільшилася у 2,6 рази². Значні обсяги дебіторської заборгованості свідчать, що процес набуття амортизаційними відрахуванням грошового виразу консервується, що істотно впливає на їх роль у фінансуванні капітальних інвестицій.

Поряд з цим, промисловість України має критичний рівень боргової залежності³ (табл. 2), що природно першочерговим завданням для власників підприємств ставить питання зниження боргового навантаження та фінансування поточної діяльності.

² На жаль, статистика не наводить обсяги простроченої дебіторської заборгованості по економіці України, але зважаючи на економічний стан промисловості, можна припустити, що вони є досить значними.

³ Відношення боргу до власного капіталу.

Коефіцієнти автономії та боргової залежності по основним видам промислової діяльності в Україні за 2012-2015 рр.

Види промислової діяльності	Коефіцієнт автономії (оптимальне значення: > 0,5)				Коефіцієнт боргової залежності (оптимальне значення: < 1,5)			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Промисловість	0,39	0,39	0,29	0,20	1,6	1,6	2,5	3,9
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	0,41	0,44	0,38	0,31	1,5	1,3	1,6	2,2
Переробна промисловість	0,30	0,28	0,18	0,10	2,4	2,5	4,6	8,8

Джерело: розраховано за даними Держстату України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Дані табл. 2 свідчать, що коефіцієнт боргової залежності по промисловості України упродовж 2012-2015 рр. збільшився з 1,6 до 3,9, що вказує на надмірний її рівень.

На кінець I кв. 2017 р. боргова залежність по великим і середнім промисловим підприємствам зросла до 4,1, а дефіцит власного капіталу становив 535 млрд грн.

Коефіцієнт автономії, який характеризує частку власників підприємств у загальній сумі коштів, авансованих у виробничу діяльність⁴ по промисловості упродовж 2012-2015 рр. знизився з 0,39 до 0,20 (по добувній промисловості з 0,41 до 0,31; переробній – з 0,30 до 0,10) [1]. Це значить, що загалом по промисловості у 2015 р. у кожній вкладеній у виробництво гривні лише 20 коп. становили власні кошти, решта – запозичені.

Розрахунки коефіцієнтів автономії та боргової залежності по промисловості України свідчать, що переважна більшість підприємств має критичний стан фінансової стійкості та істотний брак власних ресурсів, а їх діяльність фінансується переважно за рахунок нарощення зовнішніх боргів.

Аналізуючи структуру боргової залежності промислових підприємств слід звернути увагу на значне превалювання поточних зобов'язань над довгостроковими. Зокрема, за результатами I кв. 2017 р. поточні зобов'язання і забезпечення по промисловим підприємствам (середнім та великим) становили 1591,3 млрд грн (з яких більше половини припадає на кредиторську заборгованість), що у 3 рази більше довгострокових [1].

Упродовж 2008-2015 рр. кредиторська заборгованість промислових підприємств зросла у 1,6 рази і на кінець 2015 р. становила 817,6 млрд грн, що практично у 2 рази більше за обсяги їх власного капіталу.

Це свідчить, про те, що операційна та інвестиційна діяльність промислових підприємств фінансується переважно за рахунок короткострокових ресурсів, зокрема кредиторської заборгованості. Довгострокові боргові ресурси нині промисловим підприємствам практично недоступні.

Проведене нами дослідження свідчить, що на сьогодні промислові підприємства відчують значний дефіцит фінансових ресурсів як на здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності, так і на фінансування поточного виробництва.

⁴ Чим вище значення коефіцієнта автономії, тим незалежнішим є становище підприємства від зовнішніх джерел фінансування і кредиторів.

За незмінності ситуації та відсутності кардинальних змін у фінансовій політиці забезпечення доступу промислових підприємств до довгострокових фінансових ресурсів, проблеми фінансової стійкості призведуть до подальшого зниження промислового виробництва в Україні.

Література:

1. Офіційні дані Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Загній О. Г., к.е.н., с.н.с.,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ГАЗОВОГО РИНКУ ТА ПОДАЛЬШОГО РЕФОРМУВАННЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Досягнення Україною певних успіхів у реформуванні ринку природного газу відповідно до стандартів Європейського Енергетичного Співтовариства є значним кроком щодо виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Зокрема, у ході проведення реформ газової інфраструктури наша держава спиралася на:

- виконання транзитних зобов'язань перед ЄС шляхом забезпечення надійності транзиту;
- вдосконалення моделей ведення бізнесу, з огляду на європейські зразки, що привело до позитивного результату – перших угод з європейськими газовими контрагентами;
- міжнародну співпрацю, що забезпечує підтримку проектів розбудови української газової інфраструктури, критично важливих для виконання зобов'язань з диверсифікації маршрутів і джерел постачання газу в Україну.

У зв'язку з необхідністю виконання взятих зобов'язань у рамках Договору про заснування Енергетичного Співтовариства, Україна продовжує процес лібералізації на газовому ринку, що був розпочатий наприкінці 2015 р., прийнявши низку законів, спрямованих на імплементацію європейських норм і стандартів⁵. І сьогодні ми можемо спостерігати перші результати у частині закупівель природного газу.

НАК «Нафтогаз України», згідно з чинним законодавством, оприлюднила дані про підписання у 2016 р. контрактів на суму у понад 1 млн. грн., в яких, зокрема, вказано контрагентів із поставок природного газу. Зокрема, державний холдинг має контракти з 13 зарубіжними контрагентами в частині купівлі-продажу природного газу (без урахування покупки газу у компаній-трейдерів по swap-операціям) [1, 2]:

1. Statoil (Норвегія) – з 8 вересня 2014 р. до 8 вересня 2019 р.;
2. RWE Supply and Trading (Німеччина) – з 8 травня 2012 р. до 1 травня 2017 р.;
3. PGNiG (Польща) – з 12 липня 2016 р. до 12 липня 2021 р.;
4. AXPO Trading (Швейцарія) – з 7 липня 2016 р. до 1 травня 2017 р. та з 29 лютого 2016 р. до 28 лютого 2021 р.;

⁵ Закони України «Про ринок природного газу», «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо створення передумов для нової моделі ринку природного газу», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення прозорості видобувних галузей в Україні» та ін.

5. ENI Trading&Shipping (Італія) – з 7 липня 2016 р. до 1 травня 2017 р. та з 12 липня 2016 р. до 12 липня 2021 р.;
6. TrailStone (Німеччина) – з 29 лютого 2016 р. до 28 лютого 2021 р.;
7. CFP Trading (Мальта) – з 28 квітня 2016 р. до 28 квітня 2021 р.;
8. DufEnergy Trading (Швейцарія) – з 29 лютого 2016 р. до 28 лютого 2021 р.;
9. MET Gas and Energy Marketing (Швейцарія) – з 29 лютого 2016 р. до 28 лютого 2021 р.;
10. Shell Energy Europe (Велика Британія) – з 27 вересня 2016 р. до 27 вересня 2021 р.;
11. CEZ (Чехія) – з 7 липня 2016 р. по 1 травня 2017 р.;
12. Uniper Global Commodities (Німеччина) – з 7 липня 2016 р. по 1 травня 2017 р. та з 12 липня 2016 р. по 12 липня 2021 р.;
13. ENGIE (Франція) – з 7 липня 2016 р. до 1 травня 2017 р. та з 2 березня 2016 р. до 2 березня 2021 р.

Тож, певним результатом діяльності з лібералізації ринку природного газу та реформ газової інфраструктури слід відзначити те, що відбулося відкриття внутрішнього українського газового ринку для європейських постачальників, які набули змоги продавати газ не на кордоні України, а всередині ринку.

Ключові проблеми. Проте, сьогодні вкрай гостро постало питання подальшої відсутності належної підтримки реформи корпоративного управління з боку уряду, а відповідно і Директиви 2009/73/ЕС (Третій енергетичний пакет) спрямована на створення повноцінно діючого внутрішнього ринку газу ЄС⁶. Про цей факт свідчить і відкритий лист Секретаріату Європейського Енергетичного Співтовариства до уряду України [3]. Реформа НАК «Нафтогаз України», одна з найважливіших, може зазнати фіаско. Після ряду розчаровуючих подій, незалежні члени наглядової ради НАК «Нафтогаз України» заявили про своє звільнення.

Основні претензії до України з боку Європейського Енергетичного Співтовариства полягають в провалі прикладного застосування Закону України «Про ринок природного газу», прийнятого ще восени 2015 року. На сьогодні регульовані сегменти ринку природного газу України або повністю, або майже повністю залишаються монополізовані НАК «Нафтогаз України» та його дочірніми підприємствами:

- правові реформи, розпочаті вище зазначеним законом, досі не призвели до відчутних зрушень в бік підвищення конкуренції на оптовому та роздрібному ринках природного газу. Ринок газу в Україні залишається концентрованим. Кілька діючих учасників мають на ньому домінуюче становище. НАК «Нафтогаз України» прямо або опосередковано (через дочірні підприємства) утримує домінуюче становище у виробництві і транспортуванні природного газу.

- 80% від загального річного обсягу видобутку газу в країні припадає на дочірні підприємства НАК «Нафтогаз України», такі як «Укргазвидобування» та «Укрнафта».

- НАК «Нафтогаз» залишається лідером з імпорту природного газу в країну. У 2016 році його частка в цьому секторі становила 74%. Він же контролює й передачу газу по Україні, включаючи транзит.

⁶ Директива 2009/73/ЕС (Третій енергетичний пакет) передбачає відокремлення вертикально інтегрованих компаній за структурою власності (тобто за майновими правами), або ОУ. Уряд країни самостійно визначає модель розвитку ринку: або на подальшу лібералізацію (створення незалежного системного оператора, або ISO) чи на посилення регуляції (різні компанія-власник та компанія-оператор системи транспортування газу, або ІТО). Не менш важливі зміни стосуються подальшого посилення незалежності національних регуляторів, розширення обміну ринковою інформацією та становлення роздрібного ринку.

- основна частина природного газу, що споживається в країні (67%) й досі поставляється на регульованих умовах, де домінує НАК «Нафтогаз». Він же є найбільшим постачальником і на нерегульованому ринку.

Крім того, монопольне становище спостерігається і на роздрібному ринку газу, так 40% загального річного обсягу роздрібних поставок здійснюється монополістами – 39-ю регіональними компаніями (газбутами, які контролюються «облгазами»). Незважаючи на те що де-юре всі українські споживачі мають право вільно обирати та змінювати постачальників природного газу, на сьогодні на практиці не зафіксовано жодного такого випадку.

Підсумовуючи викладені вище обставини, слід зазначити, що подальше зволікання з реформуванням НАК «Нафтогаз України» ставить під загрозу всі наступні процеси лібералізації газового ринку. Тому, по-перше вже зараз розвиток ринку газу потребує реального, а не відкладеного⁷ відокремлення оператора газотранспортної системи (ГТС) від НАК «Нафтогаз України». По-друге варто обмежити рівень політичного втручання з боку урядових структур у процеси реформування⁸. Так за оцінкою експертної спільноти в ухваленому урядом України плані «unbundling»⁹, бракує цілісного бачення реформ у газовому секторі та реформ української ГТС. Цей план не враховує реальних умов і практики роботи оператора ГТС, а також створює проблематичні умови до залучення міжнародних інвесторів на модернізацію ГТС та може призвести у майбутньому до втрати Україною своїх транзитних можливостей.

Література:

1. «Нафтогаз України» обнародовал список контрагентів-поставщиків газу – Энергетика Украины UAenergy, 3 лютого 2016 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uaenergy.com.ua/post/28228/naftogaz-ukrainy-obnarodoval-spisok>
2. Энергетична галузь України: підсумки 2016 року – Центр Разумкова. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2017_ENERGY-FINAL.pdf
3. Лист-повідомлення глави секретаріату Європейського Энергетичного Співтовариства Янеза Копача [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.documentcloud.org/documents/3988206-ECS-2-17O22-08-2017-Opening-Letter-1.html#document/p15>

⁷ До винесення Стокгольмським арбітражем остаточного рішення за обома позовами між НАК «Нафтогазом» і ПАТ «Газпром».

⁸ Втручання уряду в діяльність Укртрансгазу, включаючи рішення щодо призначень на посади голови правління та інших працівників, в питання діяльності Укргазвидобування та ін.

⁹ В якому йдеться не про реальну реформу НАК «Нафтогазу» і навіть не про реформу ГТС, а про створення двох акціонерних товариств, як сподіваються урядовці, за участі іноземних інвесторів-партнерів. Одна з компаній – ПАТ «Українська газотранспортна система» – має займатися виключно транспортуванням газу. Інша – ПАТ «Підземні сховища газу України» – зберіганням газу в підземних сховищах.

СТРОИТЕЛЬСТВО И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА В МЕЖДУНАРОДНОМ АСПЕКТЕ

Строительство в любой стране является сложным сектором экономики, которая включает в себя широкий круг заинтересованных сторон и имеет значительные взаимосвязи.

Условно, можно разделить все подходы к понятию «строительная отрасль» зарубежных ученых на: промышленный подход, отраслевой подход, управленческий подход, социальный подход. Это объясняется тем, что исследование развития строительной отрасли акцентирует внимание на разных аспектах строительства. Так, анализируя развитие строительной отрасли с позиции производственного процесса – доминантой развития считается промышленность; отраслевой аспект подразумевает взаимосвязь показателей развития строительной отрасли на макроуровне; управленческий аспект связан с регулированием компонентов строительной системы; социальный аспект связан с показателем экономического благосостояния государства.

Сторонники промышленного подхода считают, что строительство – это деятельность, связанная производством и использованием материалов, энергии, финансов, труда и оборудования. При этом, отмечено, что термин «строительная отрасль» определяется как деятельность, которая создает все типы новых зданий и инженерных сооружений, а также их обслуживания и ремонта.

Сторонники отраслевого подхода рассматривают строительную отрасль как систему, неразрывно связанную с внешней средой. Так, исследования, изложенные в [1], связывают строительную отрасль во взаимодействии с другими сферами деятельности. При этом акцент при исследовании развития строительной отрасли ставится на взаимосвязь с другими областями и на изменение национального хозяйства страны при развитии строительства. Научная мысль, выраженная в [2] подчеркнула влияние строительной отрасли на национальное хозяйство страны, а ее значимость была дополнительно разработана в [1]. Последствия изменений в строительной отрасли влияют на экономику государства [3]. Если происходит спад в строительстве, то диспропорции как следствие, ощущаются во всех аспектах жизни. Это подтверждает постулат, что строительство как отрасль имеет прочную связь со многими видами экономической деятельности [4] и все, что происходит в строительстве, будет прямо или косвенно влиять на другие отрасли и, в конечном счете, на развитие национального хозяйства страны. Данный подход согласуется с мнением отечественных ученых, рассматривающих строительную отрасль с позиции обобщения и позиции инвестиционной политики.

Представители управленческого подхода считают, что строительная отрасль зависима от территориального распределения. Авторы проводят классификацию вклада строительства в экономику страны, который может быть разбит на следующие компоненты:

- производство конкретных и национальных базовых потребностей;
- возведение основных фондов и инфраструктуры страны;

– целевой вклад в валовой внутренний продукт (ВВП), тем самым стимулируя дальнейший рост через его обратную и прямую связь с другими промышленными секторами;

– создание рабочих мест.

Такое представление строительной отрасли идентично толкованию отечественных ученых с позиции строительного комплекса [5, 6].

Можно сказать, что сторонники социального подхода, считают, что строительство – это показатель экономического благосостояния общества. С этим утверждением можно согласиться, т.к. строительная отрасль является одной из наиболее важных секторов национального хозяйства. Её состояние во многом определяет степень развития общества и его производственных сил. Строительная отрасль призвана осуществлять обновление производственных фондов, развивать и совершенствовать социальную сферу, реконструировать, модернизировать производство материальных благ.

Такое многообразие подходов к толкованию строительной отрасли объясняется тем, что строительная отрасль непосредственно участвует в развитии территории через сооружение зданий, инфраструктуры, дорог и т.д. При этом осуществляются производственные процессы, экономические взаимоотношения хозяйствующих субъектов на основе законодательной базы. Строительная отрасль характеризуется деятельностью, связанной с производственным процессом, технологической взаимосвязью всех операций, входящих в строительный процесс, управлением последовательностью выполняемых строительных этапов.

Литература:

1. Hillerbrandt P. Analysis of the British Construction Industry, Macmilan, London. 1985. – 145 p.

2. Turin D. The construction industry: its economic significance and its role in development, UNIDO, London, 1969 – 213 p.

3. Chan A.P.C., Cheung S.O., Lam P.T.I. and Yung E.H.K., Application of Delphi method in selection of procurement systems for construction projects. Construction management and economics, 2001. – 19. P. 699-718.

4. Bon R. and Pietroforte R. Historical comparison of construction sectors in the United States, Japan, Italy, and Finland using input-output tables, Construction Management and Economics, 1990. – 8. P. 233-247.

5. Залунина О.М. Построение агрегатов признаков строительного комплекса территории для концептуальной схемы группировки / О.М. Залунина // Восточно – Европейский журнал передовых технологий. – 2014. – 4/3(70). – С. 29-33.

6. Залунина О. М. Построение концептуальной схемы группировки областей Украины по макроэкономическим параметрам в строительном секторе // Науковий журнал Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 91-96.

РОЗБУДОВА ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

В умовах реструктуризації під впливом євроінтеграційних процесів, все актуальнішою стає проблема підвищення конкурентоспроможності аграрного бізнесу України і забезпечення його сталого розвитку, від чого суттєво залежить і розвиток сільських територій країни. Вирішення цієї проблеми можливе за умови застосування інструментарію запобігання або мінімізації впливу змін макросередовища на розвиток вітчизняного аграрного бізнесу, формування програми дій і організації контролю за її виконанням у рамках механізмів симулювання розвитку сільських територій країни через впровадження інновацій на найбільш важливих напрямках, зокрема – в інфраструктурі.

Інноваційна складова економічного розвитку сільських територій України формується під впливом багатьох чинників, пов'язаних з характером інституційних змін у державі загалом, та в окремих регіонах зокрема (рис. 1). С. Жубаркін, досліджуючи особливості формування категорії «сталий розвиток сільських територій», зазначає, що визначальний вплив на даний процес мають особливості розвитку суспільно-політичних процесів у межах відповідних сільських територіальних громад, рівень матеріального добробуту та якесь життя їхніх мешканців, розвиненість виробничої, транспортної, комунальної та соціальної інфраструктури села, природно-кліматичні та геоекономічні умови господарювання, наявний ресурсний потенціал [1, с. 12-13]. Значна увага зосереджується на активність малого та середнього підприємництва в межах сільських територій, рівень залучення у сферу їх економічного функціонування індивідуальних господарств та інші чинники.

Водночас, сучасний макроекономічний стан в Україні не дає інвестору гарантій на те, що в разі успішної реалізації ним інноваційного проекту, він зможе сповна розраховувати на отримання дивідендів [2, с. 21]. Більше того, є всі підстави очікувати, що після того, як проект почне приносити чистий прибуток, виявиться чимало охочих отримати свою частку. У цих умовах не тільки ризиковані інноваційні, але й навіть звичайні інвестиційні проекти, спрямовані на просте розширення виробництва, видаються мало вмотивованими. Значні проблеми є у нормативно-правовому та інституційному забезпеченні інноваційного розвитку сільських територій.

Мороз О.О., досліджуючи соціально-економічні проблеми відтворення та ефективного використання ресурсного потенціалу села та аналізуючи сучасний стан розвитку сільських територій країн-членів ЄС, приходять до висновку, що лише інноваційний розвиток сприяє нарощенню виробництва продовольства та відродженню сільських територій [3, с. 59]. Сільське господарство з його порівняно стабільним асортиментом продукції, безумовно, належить до галузей зі змінною технологією. Історичні зміни у технологіях вирощування сільськогосподарських культур зумовили зниження до десятка разів витрат праці з розрахунку на 1 га посіву при одночасному підвищенні врожайності й поліпшення умов праці [4, с. 58-59]. Таким чином, у сільському господарстві та його інфраструктурному забезпеченні зміна технології має більш глибокий ефект, ніж поява нової продукції. Враховуючи

вищезазначене, характерним для розвинутих країн є інвестування значних коштів у інфраструктурні об'єкти.



Рис. 1. Передумови здійснення інноваційної діяльності на сільських територіях

Джерело: власні дослідження

Будучи частиною інфраструктури економіки, інфраструктура аграрного сектора економіки сприяє створенню загальних передумов відтворювального процесу, умов зростання і розвитку агропромислового виробництва, що виступає найбільш суттєвою ознакою, яка конкретизує її економічну природу. Зміст інфраструктури аграрного сектора економіки виражається в економічних відносинах, що виникають між інфраструктурними суб'єктами, з одного боку, і іншими господарюючими суб'єктами і сільським населенням, які користуються послугами інфраструктури. Дані відносини складаються з приводу: створення умов відтворення факторів виробництва, надання торгово-посередницьких, транспортно-експедиційних, кредитно-фінансових, інформаційно-рекламних та інших видів послуг; розподілу і перерозподілу матеріальних, фінансових і трудових ресурсів і доходів [5, с. 62].

Сучасне розуміння інфраструктури аграрного сектора економіки передбачає виділення в її функціональній структурі наступних елементів: соціальна інфраструктура, що забезпечує умови відтворення людського фактора; виробнича інфраструктура – техніко-технологічного і природного; інституційна інфраструктура – інституційного та організаційного; інформаційна інфраструктура – інформаційного фактора [6, с. 78].

Враховуючи вищезазначене, цілком очевидним є факт взаємозалежності рівня розвитку інфраструктури аграрного сектора та сільських територій в цілому. Так, для прикладу, соціальна інфраструктура, будучи одним з елементів інфраструктури аграрного сектора є одночасно і елементом структури сільських територій, сприяє їх розвитку, або ж, в іншому випадку, стагнації і занепаду.

Оскільки Україна розглядає як один з пріоритетних напрямків інтеграції – європейський простір, доцільно більш детально проаналізувати досвід країн членів-ЄС щодо інноваційного розвитку сільської місцевості.

Розвиток сільських територій був і залишається життєво важливим об'єктом економічної політики Європейського Союзу. Першочерговими кроками у формуванні політики сільського розвитку країн-членів ЄС, в рамках реалізації Спільної аграрної політики стали заходи стимулювання інвестицій у сільське господарство та занепадаючі сектори. Підтримка переробки та маркетингу була покликана інтегрувати всі складові виробничого ланцюга від виробництва до реалізації та сприяти подальшому поліпшенню сільськогосподарських структур і конкурентоспроможності сировинного сектора за рахунок розбудови інфраструктурних об'єктів. В країнах-членах ЄС почали переважати концепції сталого розвитку, що забезпечують розробку і впровадження методів вирішення проблем розвитку на основі комплексного дослідження сільських територій. З'являються нові завдання: зупинити міграцію населення і зберегти навколишнє середовище.

Таким чином, ми можемо зробити висновок про дуже тісний зв'язок сільських територій з розвитком агропромислового комплексу і, особливо, його інфраструктури. В аграрній сфері формування і розвиток інфраструктури є обов'язковою умовою ефективної взаємодії суб'єктів основного і допоміжного виробництва, що зв'язує попит і забезпечує перетворення всіх видів ресурсів у чинники виробництва, що сприяє створенню загальних передумов відтворювального процесу, зростання і розвитку агропромислового виробництва.

Література:

1. Жубаркин С. Организационно-экономический механизм развития сельских территорий / С. Жубаркин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2013. – № 5/6. – С. 12-16.
2. Паламарчук Р. П. Економіко-екологічні аспекти матеріально-технічного забезпечення інтегрованих підприємств в умовах інтенсивного землеробства: практичні рекомендації / Р. П. Паламарчук, С. П. Ковальова [та ін.]; «Житомирська філія ДУ Інститут охорони ґрунтів України». – Житомир, 2015. – 88 с.
3. Мороз О. О. Інституціональна система аграрної економіки України: монографія / О. О. Мороз. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 438 с.
4. Рябоконт В. П. Тенденції розвитку соціальної сфери села на сучасному етапі / В. П. Рябоконт // Економіка АПК. – 2015. – № 4. – С. 57-63.
5. Дієсперов В. С. Сільські громади та адміністративно-територіальна реформа / В. С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 56-63.
6. Булавка О. Г. Суцільна паспортизація сіл України – основа розвитку сільських територій / О. Г. Булавка // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 77-80.

Карачина Н. П., д.е.н., професор,
Вінницький національний технічний університет
М. Вінниця, Україна

Мороз О. В., д.е.н., професор,
Вінницький національний технічний університет
м. Вінниця, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Сучасна економіка України функціонує в умовах становлення ринкових відносин, основною ознакою яких є формування корпоративного сектора як базового серед нових організаційно-правових форм господарювання з певною системою впливу на учасників корпоративних відносин із метою ефективного використання об'єднаного капіталу. Формування корпоративного сектора економіки загалом відбувалось в процесі приватизації (реформування державної власності). В активі корпоративного сектора нашої країни вже близько 70% загального обсягу промислового виробництва [1, с. 57]. Відтак, за статистичними параметрами, цей сектор став домінуючим у структурі національної економіки.

Доцільно підкреслити, що важливість формування сучасного корпоративного сектора та корпоративного управління забезпечила розроблення державної програми корпоративного управління, національних принципів та кодексу корпоративного управління, а також створення державної системи підготовки і перепідготовки фахівців для роботи у цьому секторі економіки.

Можна стверджувати, що урядом України, функціональними інститутами приватизації і корпоратизації за наукової підтримки створені теоретичні та практичні основи для формування корпоративного сектора економіки України, метою якого є організація ринково орієнтованих підприємств та підвищення ефективності функціонування організаційних формувань корпоративного типу на основі: використання переваг корпоративного устрою суб'єкта господарювання, забезпечення інвестиційних інтересів широких верств населення України, участі їх у користуванні, розпорядженні та управлінні майном окремих суб'єктів господарювання корпоративного типу, вирішення складних проблем бізнесу за рахунок об'єднань зусиль, інтелекту та капіталів різних груп акціонерів тощо, завдяки чому уможлиблюється й вирішення ряду соціально-економічних проблем держави.

Зауважимо, що у країнах із ринковою економікою сформувалася певна структура управління корпоративними підприємствами зі сталими характеристиками й елементами. Три основні моделі корпоративного управління, які виділяються рядом авторів [2, с. 231], – це англо-американська, західноєвропейська (німецька) та японська, достатньо досліджені і функціонують з високим рівнем ефективності в розвинутих країнах. Тим не менше, в сучасних умовах господарювання доцільно визначити ще одну модель із власними характеристиками та своєрідними підходами до формування корпоративних відносин – це модель країн із перехідною економікою, до якої належить і Україна.

Окрім зазначених моделей корпоративного управління, у світі сформувалися дві управлінські системи корпоративного регулювання, які характеризують основні підходи до проблеми повноважень і відповідно прийняття рішень та реалізації прав власності. Ці системи отримали назви інсайдерських та аутсайдерських. Інсайдерські системи управління існують, коли власність сконцентрована в руках кількох осіб, які

володіють великими частками корпоративного майна. У цьому випадку значна частина функцій управління здійснюється юридичними та фізичними особами і менеджмент перебуває під їх прямим впливом. Характерним є те, що інсайдери є водночас і акціонерами, і менеджерами таких корпорацій. Аутсайдерські системи характеризуються акціонерною власністю, яка є досить розпорошеною, і тому вплив на прийняття рішень більшою мірою залежить від менеджерів, застосування різних форм перехоплення контролю за корпорацією.

Очевидним є те, що структура моделі корпоративного управління в Україні ґрунтується на специфіці розподілу управлінських функцій між акціонерами і менеджерами компанії. У своїй основі ця модель перебуває на стадії свого активного становлення, формально включаючи окремі, розрізнені компоненти усіх трьох традиційних моделей. Такими компонентами є власність, притаманна аутсайдерським моделям; тенденція до концентрації власності і контролю, запровадження елементів перехресного володіння і формування складних корпоративних структур різного типу, що властиво інсайдерським моделям, в яких визначені пільги отримують робітники і (або) менеджери підприємства. В останньому випадку перевага структури акціонерного капіталу інсайдерів призводить до внутрішньої «нормотворчості» і розподілу прибутку саме в інтересах акціонерів – робітників [3, с. 53]. При цьому поширеною є практика порушення прав зовнішніх акціонерів, що стає можливим за умов недосконалості законодавчої бази щодо захисту прав інвесторів. Частіше всього це відбувається у спосіб, коли загальні збори акціонерів проводяться як збори трудового колективу, а при розподілі прибутку основна увага приділяється фондам соціального розвитку і матеріального заохочення, а не виплаті дивідендів. Очевидно є підстави стверджувати, що таке поєднання елементів існуючих систем корпоративного управління є однією з основних особливостей української моделі управління корпоративними підприємствами.

В контексті даного розгляду при формуванні національної моделі управління корпоративними сектором економіки доцільним є також визначення подібних та відмінних рис української моделі та усталених моделей корпоративного управління, а саме англо-американської, німецької та японської. Зазначене порівняння визначає спільні характеристики та виявляє, що національна модель найбільше тяжіє до японської. Проведений аналіз дає підстави ідентифікувати ряд закономірностей у вигляді структурної схеми відповідності національної моделі управління корпоративними підприємствами визначеним моделям (рис. 1).

Вочевидь превалююча в країні модель корпоративного управління здійснює вплив на структуру володіння акціями підприємств. Однак структура володіння, яка склалася, не є сталою, вона може з часом змінюватися, що і спостерігається на низці українських підприємств, коли зміна структури акціонерного капіталу здійснюється за рахунок скупки акцій зовнішніми інвесторами або менеджерами підприємств, а також шляхом проведення додаткових емісій акцій, які здатні внести істотні корективи у структуру управління.



Рис. 1. Структурна схема формування національної моделі корпоративного управління

Література:

1. Сірко А. Корпоративна власність у транзитній економіці / А. Сірко // Економіка України. – 2003. – № 2. – С. 57-64.
2. Сучков А.В. Моделі корпоративного управління: світовий досвід та вітчизняні реалії / А.В. Сучков, А.Д. Кінцель // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 2(26). – С. 228-235.
3. Федулова Л.І. Проблеми формування корпоративного управління в Україні / Л.І. Федулова, В.Є. Скоцик // Економіка промисловості. – 2003. – № 1. – С. 50-54.

**Кондрат І. Ю., к.е.н., доцент,
Ярошевич Н. Б., к.е.н., доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна**

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БОРГОВОЇ СТІЙКОСТІ УКРАЇНИ

Запозичення є важливим фінансовим інструментом для досягнення сталого розвитку держави, а також для покриття короткострокових дисбалансів між доходами і видатками. Проте велике боргове навантаження може стримувати зростання та сталий розвиток. Упродовж багатьох років відбувається зростання державного боргу України, що загрожує її фінансовій безпеці. Тому значної актуальності набирає прогнозування, аналізування та управління борговою стійкістю. Найпоширеніший підхід до трактування поняття «боргової стійкості» полягає у визнанні зовнішнього боргу держави стійким, якщо вона може виконувати всі поточні та майбутні боргові зобов'язання без накопичення додаткового боргу, необхідності здійснення його реструктурування чи списання, не погіршуючи перспективи економічного зростання [1]. Найчастіше в якості показника, що характеризує рівень боргової стійкості держави та її платоспроможність, є співвідношення загального обсягу державного боргу до ВВП. Тривають дискусії щодо визначення безпечного (порогового) його значення. Згідно Методики розрахунку рівня економічної безпеки України критичним рівнем показника вважається 55%, за Бюджетним кодексом – 60%, за результатами досліджень МВФ – не вище 35-40% ВВП [2].

Стаття 121 Договору про функціонування Європейського Союзу передбачає, що держави-члени розглядають свою економічну політику як спільний інтерес і координують їх з Радою, стаття 126 передбачає, що держави-члени повинні уникнути надмірного державного дефіциту, дотримання бюджетної дисципліни розглядається на підставі двох критеріїв: дефіциту бюджету та коефіцієнта заборгованості відносно конкретних контрольних величин (у Протоколі № 12 відповідно визначаються як 3% та 60% від ВВП) [3]. Проте, як бачимо з рис. 1, станом на кінець 2015 р. співвідношення державного боргу до ВВП для багатьох європейських держав було високим. Такі члени Європейського Союзу, як Греція, Італія, Португалія, Кіпр, Бельгія, Іспанія, Франція, Ірландія, Австрія, Словенія мали його значення вище, ніж Україна. Деякі з них не змогли здійснити необхідні структурні реформи, щоб сприяти довгостроковому економічному зростанню та підтримувати реальну конвергенцію.

Загострення економічної та фінансової кризи, втрата частини території України, військові дії на Донбасі призвели до значного зниження платоспроможності та боргової стійкості України. Через збільшення обсягу державного боргу, спад ВВП, девальвацію гривню, що спричинила курсове переоцінювання боргу, уряд здійснив реструктуризацію зовнішніх боргових зобов'язань. Умови реструктуризації було сформовано з урахуванням позитивного та негативного досвіду реструктуризації суверенних боргів інших держав (Аргентини, зокрема). Її результатом стало зниження тиску на платіжний баланс, зростання платоспроможності, забезпечення рівності та прогнозованості боргових виплат.

Україні було списано 20% номінальної вартості боргу, що становить 3,6 млрд. дол. США; продовжено терміни виплати за всіма випусками єврооблігацій на чотири роки (з 2015-2023 рр. на 2019-2027 рр.); обміняно зовнішні облігації на дев'ять нових серій, платежі за якими будуть проводитися рівними частинами з 2019 до 2027 р.; збільшено дохідність нових облігацій до 7,75% замість 7,2% річних; випущено новий

фінансовий інструмент компенсації вартості, який отримають до нових облігацій їх власники. Це спеціальні державні деривативи, виплата за якими кредитори отримуватимуть протягом 2021-2040 рр. залежно від зростання українського ВВП [5].

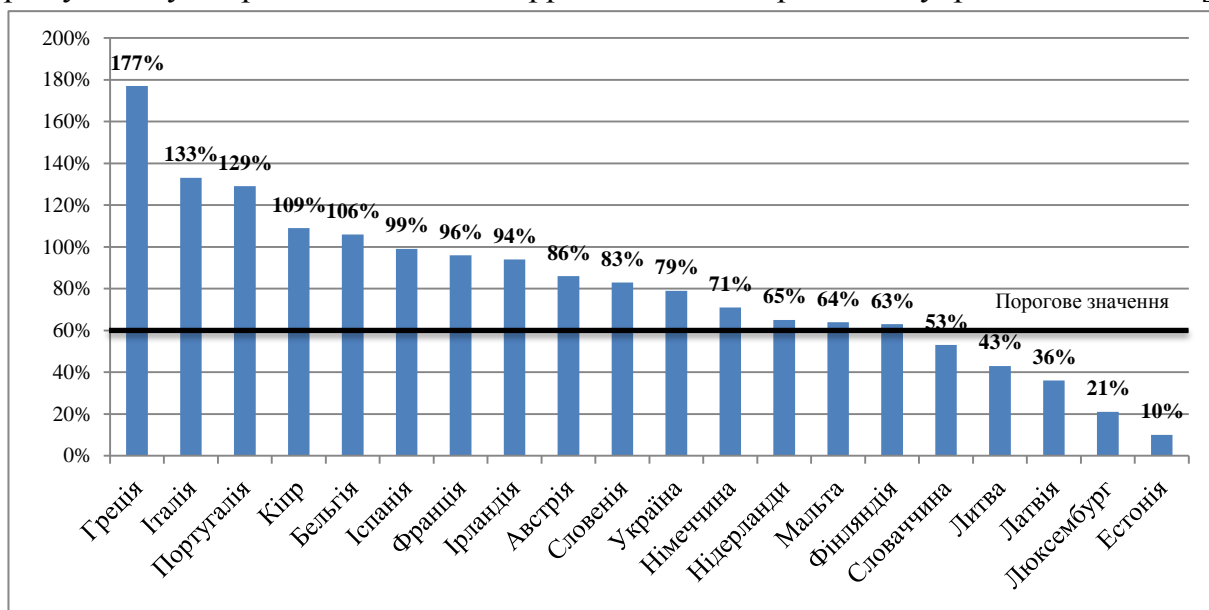


Рис. 1. Співвідношення державного боргу до ВВП окремих держав Єврозони та України станом на кінець 2015 р.

Джерело: [2, 4]

Слід зауважити, що випуски цінних паперів, виплати за яким прив'язані до ВВП, є рідкісними в міжнародній практиці та унікальними для України. Пул кредиторів стає зацікавленим у розвитку економіки держави, що повинно стимулювати нові міжнародні інвестиції з його боку.

Для проведення такої реструктуризації були внесені суттєві зміни до вітчизняного законодавства. Зокрема, до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» і до Бюджетного кодексу були внесені зміни про введення нового фінансового інструменту – цінних паперів, прив'язаних до ВВП (державні деривативи), передбачений порядок обслуговування платежів за ними. У ст. 34 Прикінцевих та перехідних положень Бюджетного кодексу [6] закріплено пріоритет платежів на користь кредиторів, які погодилися на реструктуризацію, перед іншими кредиторами. Ці положення законодавства були розроблені і прийняті як для заохочення в участі, так і для попередження реалізації «стратегії дій незгодних кредиторів» («hold-out strategy»), яку застосували деякі кредитори при реструктуризації боргу в Аргентині.

Проведена реструктуризація дала можливість перетворити коротко- та середньострокові зобов'язання у довготермінові; отримувати надалі розширене фінансування від МВФ; стабілізувати валютний ринок і банківський сектор, а також інфляційні очікування і бізнес-очікування підприємств і споживачів. Проте на кінець 2016 року загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу становив 1929,76 млрд. грн., або 81% ВВП. За висновком Рахункової палати темп його зростання в 10 разів перевищив темп зростання реального ВВП [7], що разом із значною часткою заборгованості в іноземній валюті в умовах девальвації гривні збільшує боргові ризики. Подальшої розробки і затвердження потребує стратегія управління державним боргом України.

Література:

1. IMF, IDA: The Challenge of Maintaining Long-Term External Debt Sustainability, Washington DC, April 17, 2001, p. 4.
2. Боргова стійкість як стратегічний напрям підвищення рівня фінансової безпеки – К.: НІСД, 2016. – 50 с.
3. Treaty on the Functioning of the European Union. <http://eur-lex.europa.eu>
4. Debt sustainability analysis for euro area sovereigns: a methodological framework, European Central Bank, No 185 / April 2017.
5. Постанова Кабінету міністрів України «Про здійснення у 2015 році правочинів з державним та гарантованим державою боргом з метою його реструктуризації і часткового списання» № 912 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
6. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
7. Аналіз стану реструктуризації державних зовнішніх боргових зобов'язань / Рахункова плата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>

Корнеева Ю. В., к.э.н., докторант,
Академия финансового управления
г. Киев, Украина

РАЗВИТИЕ ГАРАНТИЙНЫХ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

Развитие институциональной среды является важным элементом в системе привлечения инвестиций в страну, и предоставление дополнительного гарантийного обеспечения инвестиционных проектов будет способствовать притоку капитала. В данной работе будут рассмотрены лишь некоторые аспекты использования гарантий с целью привлечения капитала на предприятия, которые работают в государственном секторе, а также гарантийные механизмы поддержки приватизационных процессов, направленные на привлечение иностранных инвестиций.

С целью привлечения иностранных инвестиций, а также решения проблемы недостаточного уровня прозрачности приватизационных процессов в Украине, предлагается проводить продажу крупных государственных предприятий на фондовых биржах с привлечением финансовых посредников путем первичного публичного размещения акций. Дополнительные выпуски акций или новые первичные публичные предложения государственных предприятий открывают доступ к большой группе местных и иностранных институциональных и индивидуальных инвесторов, при том, что контрольные пакеты акций могут оставаться в руках государства с целью защиты национальных интересов (частичная приватизация). Для обеспечения финансового и юридического сопровождения процедуры листинга у эмитента должны быть высококвалифицированные работники для снижения риска срыва IPO из-за несоблюдения законодательства о рынке ценных бумаг на этапе подготовки документов и регистрации выпуска, или из-за отсутствия рыночного спроса на ценные бумаги. Для эффективного размещения ценных бумаг на иностранных платформах, украинским компаниям нужна помощь профессионалов, сотрудничество с андеррайтерами является важным элементом в стратегии выхода на рынок. Стратегическое участие международных финансовых организаций в процессе размещения ценных бумаг для проведения прозрачной приватизации и привлечения иностранных инвесторов может заключаться в предоставлении специальных

финансовых гарантий андеррайтерам, которые бы компенсировали риски при размещении по схеме «твердого обязательства». То есть в случае недостаточного спроса на акции, андеррайтер получит компенсацию со стороны международных доноров на размер дельты между ценой эмитента и ценой, по которой фактически будут проданы активы инвесторам. Предоставление приватизационных компенсационных гарантий андеррайтерам будет способствовать повышению спроса на акции государственных предприятий, выставленных на продажу.

Отсутствие полноценной системы страхования инвестиций снижает конкурентоспособность национальных компаний на внешних рынках, как субъектов инвестиционной деятельности в процессе интернационализации деятельности предприятий; и как объектов инвестиционной деятельности в контексте привлечения инвестиционных ресурсов. Эти недостатки можно эффективно нивелировать, внедрив Агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКА). В стратегии привлечения инвестиционных ресурсов компаниями, принадлежащими к государственному сектору, должны быть учтены возможности, которые предоставляют ЭКА. Для обеспечения эффективной работы ЭКА в Украине, стоит осознавать разницу в процентных ставках, которые могут предложить украинские банки и иностранные. Разница в процентных ставках на капитал в разных странах приводит к тому, что компании, независимо от формы собственности, оказываются в невыгодном положении на международной арене, поскольку стоимость финансирования в Украине выше по сравнению с развитыми рыночными экономиками. В таком случае целесообразность использования финансовых продуктов украинских банков вызывает беспокойство, ведь иностранным компаниям при условии сотрудничества с ЭКА, которое будет работать в Украине, не выгодно привлекать капитал под высокие процентные ставки. Для решения этой проблемы можно привлекать финансовые ресурсы иностранных банков. Для того, чтобы заинтересовать западный банк в сотрудничестве относительно кредитования экспортных и инвестиционных контрактов национальных компаний необходимо заручиться поддержкой международных доноров, которые будут выступать гарантами для отечественных ЭКА. В результате такого сотрудничества иностранный банк плучает двойные гарантии: от украинского ЭКА и от международной финансовой организации. В контексте обеспечения работы предложенного механизма стимулирования развития ЭКА, предлагается инициировать выпуск гарантий поддержки проектов ЕКА в на основе меморандумов о сотрудничестве с МФО. Впоследствии от данной практики можно отказаться, ведь поддержка необходима в течение определенного переходного периода, в течение которого украинские компании будут пользоваться большим доверием со стороны иностранных инвесторов, а западные финансовые институты начнут активнее финансировать долгосрочные проекты в Украине.

В среднесрочной перспективе целесообразно рассматривать возможности выхода отечественного ЭКА на международные рынки заемного капитала с целью привлечения финансовых ресурсов для финансирования долгосрочных проектов, поскольку данная практика широко распространена среди иностранных агентств. Успешности реализации этой стратегии может также способствовать сотрудничество с международными донорами и внедрение программ аналогичных предложенным выше гарантиям поддержки приватизационных процессов в Украине. Предлагается ввести компенсационные гарантии по ЭКА, которые будут предоставлять финансовым посредникам компенсацию разницы стоимости облигаций, если цена предложения будет выше цены спроса. Данный механизм будет обеспечивать

плодотворное сотрудничество с андеррайтерами в контексте размещения облигаций для национального ЭКА в контексте соблюдения условий полностью гарантированного андеррайтинга. Соответствующий финансовый инструмент будет способствовать повышению спроса на финансовые активы. Финансовые ресурсы, привлеченные на международных рынках капиталов национальным ЭКА, могут быть инвестированы в долгосрочные инфраструктурные проекты, в финансирование капитальных инвестиций государственных предприятий, что будет способствовать модернизации их производственных мощностей, повышать конкурентоспособность на внутренних и внешних рынках. Подводя итоги, можно утверждать, что развитие гарантийных механизмов стимулирования инвестиционной деятельности будет способствовать структурной трансформации экономики, закладывать основу для устойчивого экономического роста.

Liashenko V. I., Senior Lecturer,
Donetsk State University of Management
Mariupol, Ukraine

THE ENTERPRISES OF THE DEFENSE INDUSTRY IN THE ESTERN REGION OF UKRAINE: MANAGEMENT ASPECT

The determining factor of the products competitiveness in modern production is the level of enterprise equipment, the professional staff availability, as well as the level of technological production. The latter is a set of interconnected processes that ensure the enterprise technological readiness to produce the goods of the required quality in terms of time, production and costs.

In economically developed countries the share of machine-building industries accounts from 30 to 50% of the volume of industrial output, which, in turn, provides guarantees for the technical re-equipment of industry every 8-10 years [1].

Currently, the defense and civil engineering account for the bulk of the any country economy, which plays a decisive role in creating the material and technical base of the economy. Enterprises in the defence industry, which partly or entirely are involved into the defense industry, which in its turn is included into the economic sector, are intended for the development and production of defense-related products and, at the same time, are the foundation of the country's security.

It ought to be noted that the machine building share in the gross domestic product of Ukraine, according to the State Statistics Service in 2013, amounted about 12%, which suggests that any fluctuations in this area have the potential to seriously affect the financial well-being of the country [2].

During the times of the USSR, virtually all enterprises were included in one complex, the one closed technological cycle, while the enterprises of the machine-building industry of the defense-industrial complex and related industries were no exception. After the collapse of the USSR, closed-loop enterprises remained on different sides of the border, the system that had been establishing over the years was destroyed, which led to a collapse in many sectors of the national economy of Ukraine, since each of the former republics received various fragments of a multidisciplinary machine-building complex. The result of such processes was a protracted crisis, which led to bankruptcy and the closure of strategically important industries in the 1990s.

In the early 2000's, the enterprises of the machine-building and related industries gradually began to establish new contacts for the import/export of their products. In 2001 for the first time in the post-Soviet Ukraine the production was revived. However, it should be underlined that the enterprises of the machine-building industry were characterized by chaotic development. In those years, some areas of production were rapidly developing, others were slowing down their development due to the lack of demand. It might have been due to the fact that many key enterprises of the machine-building industry in connection with accelerated privatization quickly changed the owner status. The new holders re-profiled the companies in such a way as to produce products that were currently in demand [3].

The principles of such behavior can be traced on the example of PJSC «Azovmash» plant, which was not working for several years after the declaration of Ukraine's independence. When in 2000 A. Savchuk became the president of the revived «Azovmash», one of his first orders was the restoration of the steel complex. After practically complete re-engineering of its production, «Azovmash» plant began to function. However, the method through which the plant was re-started had hidden threats. All material and human forces were involved in the production of prospectless, from a scientific point of view, products [4].

The fact is that the new plant management took the line of least resistance, in order to get the most profit in the shortest possible time. At that period, the scales of the world market tended to upgrade the railways rolling stock, and that was especially noticeable in the CIS countries. The main importer was Russia.

It ought to be emphasized that «Azovmash» plant, both in Soviet times and after the collapse of the USSR, was the leading enterprise in the production of mining, crane and metallurgical equipment, rocket technology, and did not lose its influence in the above-mentioned directions even in the stagnant nineties. However, with the new administration accession in 2000, those areas lost their priority, the company ceased to be competitive at the corresponding orders.

Another type of products was components for the production of tanks and armored personnel carriers. The company first declared itself in this field in 1995, when Ukraine signed a contract with Pakistan to supply 320 T-80UD tanks. Due to the «Azovmash» plant, Ukraine was able to execute that order on time.

In 2008, the world crisis had an impact on the «Azovmash». The decline in production volumes was catastrophic in all directions, but it was particularly poor in wagon construction. In this area, the decrease in production amounted to about 60% because the main article of the plant's income was precisely carriage building. The situation was greatly aggravated by the anti-terrorist operation that began in the East of Ukraine, which led to the complete break-up of relations with Russian importers. Then there was a complete stop of all productions.

Another major machine-building enterprise in the East of Ukraine is the «Novokramatorsky Machine-Building Plant» (NKMZ). This enterprise, like the «Azovmash», has undergone all the stages of the crisis that have taken place in Ukraine, but has not lost its industrial potential, and even has increased it.

The fight against the effects of the crisis on each of the machine-building enterprises was based on its own rules. At NKMZ the decision has been taken to continue working in difficult market conditions, yielding the profit of the enterprise. The management of the company has begun to pursue a policy of attracting investment, modernizing production funds, training personnel. The enterprise has created various centers, which train both ordinary employees of the company, as well as graduates of special and higher educational institutions of the city, the best of them subsequently replenish the company staff. Since the beginning of 2000 and later, the company has never operated at a loss [5].

The management has adopted a program to overcome the crisis phenomena in the company as part of the NKMZ development strategy. The main goal of the programme is to enter the circle of such grants of individual machine building as Danieli, Fuchs, Voest Alpine, SMS Demag. The final program was scheduled for 2015, but in 2014, the antiterrorist operation in eastern Ukraine began [6]. However, by 2015, the situation had begun to change in a positive direction.

It is necessary to mention about one more factor that significantly affects the economic situation of most major machine-building enterprises of Ukraine. As it has been noted above, the development of productions in Ukraine during the 1990s and later was chaotic due to insufficient legislative regulation in that area. As a result, a large number of medium and small semi- artisanal production was formed. As of 2015, there were officially about 42.5 thousand industrial enterprises of all forms of ownership in Ukraine and only 233 (0.6%) of them were large [2].

The emergence of a large number of small enterprises is expanding manufacturing industries, but this significantly impedes the development of large enterprises and the entire economy of Ukraine, affecting the index of industrial production. Thus, the allegedly unprofitable Ukrainian production is shown annually, which also plays a leading role in the investors' analysis of the Ukrainian market.

References:

1. Machine-building in Ukraine: current trends [Electronic recourse]: <http://minprom.ua/page2/news755> (Access mode: 05th June 2017).
2. The Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic recourse]: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Access mode: 05th June 2017).
3. Chupir O. Trends in the development of the machine-building complex in Ukraine: current state and prospects // Bulletin of the Economy of Transport and Industry. 2013. No. 43, p. 99-103.
4. The Official website of the PJSC «Azovmash» plant [Electronic recourse]: <http://www.azovmash.com> (Access mode: 05th June 2017).
5. The Official site of PJSC «NKMZ» [Electronic recourse]: <http://www.nkmz.com> (Access mode: 05th June 2017).
6. Winning the hryvnia back: the collapse of the national currency will crush the Ukrainian economy [Electronic recourse]: <http://nv.ua/publications/spasti-grivnu-obval-nacionalnoy-valyuty-gromit-ekonomiku-ukrainy-88.html> (Access mode: 05th June 2017).

Малишко Є. О., к.е.н., викладач,
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ІНВЕСТИЦІЇ В НЕДЕРЖАВНИЙ ПЕНСІЙНИЙ ФОНД ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Система недержавного пенсійного забезпечення (третій рівень пенсійної системи) діє з 2004 року з прийняттям Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [1], залишається не розвинутою бо у сучасній ринковій економічній системі вона є неефективною. Це підтверджено неспроможністю забезпечити високі розміри обов'язкових пенсійних відрахувань та збільшенням частки осіб похилого

віку у загальній структурі населення України. Недержавні пенсійні фонди в Україні є досі перспективним напрямком індивідуального накопичення коштів.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів діяльності недержавного пенсійного забезпечення зробили як українські так і зарубіжні дослідники, серед яких слід відзначити Н. О. Небаба, Л. П. Лондар, Дж. Стігліц, І. Ю. Кондрат, А. Федоренко, В. Базилевич, Т. Бондарчук, Н. Н. Внукова, О. Коваль, Н. Науменко, Л. Птащенко, Н. В. Ткаченко, Н. Ковальова, О. Жаркова, Л. Г. Стожок та ін.

Головним фактором розвитку пенсійної системи в Україні є використання недержавного пенсійного забезпечення (на далі – НПЗ) як джерело інвестиційних ресурсів. НПЗ ґрунтується на засадах добровільної участі громадян при формуванні пенсійних накопичень з метою отримання пенсійних виплат.

Недержавний пенсійний фонд (на далі – НПФ) – це фінансова установа, що наділена роллю посередника при виконанні функцій формування заощаджень та інвестування [2]. Ефективність діяльності НПФ залежить від інвестиційної привабливості, проте на сьогодні є чітко виражений дефіцит інвестиційних ресурсів. НПФ на ринку фінансових послуг мають конкурентні переваги перед іншими учасниками, адже залучають довгострокові інвестиційні ресурси. Накопичення коштів учасниками фонду є основною метою інвестиційної діяльності НПФ.

НПФ є потужним інвестиційним інвестором, що здатен акумулювати великі інвестиційні ресурси, втім залишається низка проблем, рішення яких забезпечить переваги на ринку фінансових послуг, а саме:

- низький рівень обізнаності населення щодо принципів діяльності;
- низький рівень довіри громадян;
- обмеженість фінансових інструментів для ефективного інвестування;
- неефективне державне регулювання та оподаткування;
- недостатній розвиток фінансових ринків в Україні.

Інвестування пенсійних активів є насамперед збереження пенсійних заощаджень громадян, що забезпечить у майбутньому стабільний дохід пенсіонерів. Законодавством встановлено чіткі інвестиційні можливості НПФ, засновані на дотриманні правил та нормативів, що менш популярні у інших країнах.

Інвестиційний потенціал НПФ дуже високий. Аналізуючи динаміку структури основних інвестицій НПФ в Україні за 2015-16 рр. та першу половину 2017 року фактичний стан обсягу інвестицій є незначним. Протягом 2016 року відбувся приріст вкладень в цінні папери, дохід яких гарантовано Кабінетом Міністрів України. В порівнянні з 2015 роком, відбулося незначне інвестування пенсійних активів в акції іноземних емітентів 0,5 млн. грн. від загальної вартості. У 2016 році прибуток від інвестування НПФ в Україні склав лише 698 млн грн. Дохід від інвестування пенсійних активів збільшився у 2016 році в порівнянні з 2015 роком на 23,9%. У першій половині 2017 року тенденції до збільшення збереглися та склало 1227,3 млн. грн. [3, 4]. Для забезпечення економічного зростання, вітчизняним НПФ слід використовувати основні напрямки інвестування пенсійних активів опираючись на досвід інших країн світу, а саме вкладення в акції та облігації. Зазначено, що диверсифікація інвестиційного портфелю за рахунок інвестицій у цінні папери іноземних емітентів, які є надійними на міжнародному фондовому ринку, сприятиме збереженню та примноженню активів НПФ.

Пенсійні фонди займають важливе місце серед інституційних інвесторів. Пасивні операції НПФ залежать від активної участі підприємств, тим самим забезпечуючи надходження внесків вкладниками. Використання методичного підходу до вибору

фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва, особливістю якого є визначення варіативності пенсійних вкладень суб'єкта підприємництва між суб'єктами НПЗ (НПФ, страховою компанією і банком) залежно від питомої ваги розміщення пенсійних накопичень між ними та встановлення умов формування оптимального плану пенсійного проекту, що забезпечить оптимальний перерозподіл пенсійних накопичень між усіма суб'єктами НПЗ і зростання інвестиційного доходу суб'єктів підприємництва [5].

Досліджуючи тенденції розвитку НПФ встановлено необхідність пошуку фінансових інструментів як дієвих механізмів щодо перспективного напрямку удосконалення пенсійної системи в Україні. Перетворення НПФ в Україні як основного фактору розвитку економіки забезпечить підвищення рівня соціального захисту населення та збільшенню обсягів інвестування реального сектору економіки.

Література:

1. Про недержавне пенсійне забезпечення: закон України від 09.07.2003 № 1057–IV (зі змінами і доповненнями № 2148–VIII від 03.10.2017). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 01.10.2017).
2. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://www.nfp.gov.ua> (дата звернення: 01.10.2017).
3. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2016. URL: https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202016.pdf (дата звернення: 01.10.2017).
4. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.06.2017. URL: https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_II_kv%202017.pdf (дата звернення: 01.10.2017).
5. Малишко Є.О. Вибір фінансових стратегій недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва / автореф. дис. на здобуття наук. степеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Є.О. Малишко. – Х., 2016. – 21 с.

Павлов К. В., докторант,
*Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ТА КОНКУРЕНТНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Інституціональна структура регіональних ринків житлової нерухомості. Однією з основ розвитку конкурентного середовища регіональних ринків житлової нерухомості є саме інституціональна структура економіки регіону.

Інституціональна структура представлена різними формами господарюючих суб'єктів, на кшталт: державними, місцевими, приватними, спільними та іноземними підприємствами, а також являє собою сукупність різних підприємств, організацій та різних правових форм.

Відмітимо, що однією з причин високого рівня концентрації продавців на первинному ринку житлової нерухомості є наявність високих бар'єрів входу на регіональні ринки житлової нерухомості. Вони перешкоджають можливості входження на ринок нових гравців, на самперед – це представників малого бізнесу.

Можливі перешкоди для входу нових учасників на регіональні ринки житлової нерухомості – це різні обставини та фактори, що в будь-якій мірі унеможливають вхід на ринок та безперешкодне функціонування нових учасників на рівних умовах з суб'єктами що вже діють на ринку.

Можливі перешкоди для виходу учасників з регіональних ринків житлової нерухомості – це ті, що в значній мірі ускладнюють, або ж створюють умови що роблять неможливим зупинку своєї діяльності господарюючим суб'єктам на ринку без значних економічних та фінансових втрат.

Всі бар'єри умовно поділяються на такі групи: нерівні початкові умови на ринку; обмежена ємність регіональних ринків нерухомості; перевага на технологічному рівні діючих забудовників відносно тих, що тільки розпочинають свою діяльність; можливі зв'язки вже діючих на ринку суб'єктів; ефект масштабів будівництва; обмеженість доступу нових забудовників до значно дешевших та зручних сировинних джерел; різні адміністративні обмеження; організаційно-економічні обмеження, що впливають на кредитне, податкове, цінове та митне становище суб'єктів регіональних ринків; високий рівень капітальних витрат.

Відповідно, для домінуючих на ринку будівельних корпорацій, що займають більш тверді позиції на первинному ринку житлової нерухомості «вхідні» перешкоди в значній мірі менш відчутні. Адже вони вже володіють напрацьованими зв'язками в даній галузі. Також не менш важливим є той факт, що саме потужні будівельні компанії можуть дозволити собі довготривалий технологічний процес будівництва житлових об'єктів, що в свою чергу значно збільшує строк окупності інвестованих коштів в будівельний проект.

Слід також згадати і про можливі ринкові ризики, що переслідують нових будівельних підприємств з обмеженим інвестиційним потенціалом. В той же час потужний за своїм потенціалом забудовник, у випадку настання кризового явища в змозі здійснити диверсифікаційні заходи з метою максимального нівелювання можливих ризиків [3]. Резюмуючи вище зазначене можемо зробити висновок, що завищені вимоги до нових гравців на регіональних ринках житлової нерухомості значно збільшує рівень ринкової концентрації, а також підсилює ринкову владу потужних виробників будівельної продукції.

Конкурентні особливості регіональних ринків нерухомості в Україні. На сьогодні регіональні ринки житлової нерухомості характеризуються певними особливостями: диспропорція уявлення з боку як виробників продукції (збудовників), так і покупців про товар, який обертається на ринку, а також зміною його вартості у часі; характерна циклічність ринку.

Однією з основних особливостей регіональних ринків житла в країні є обмеженість числа покупців та продавців житла. В той же час, в результаті високої вартості об'єктів нерухомості, ємність самого ринку може бути нас високому рівні.

Ще однією особливою ознакою регіональних ринків житлової нерухомості є єдине територіальне розташування безпосереднього місця виробництва та продажу об'єктів житлової нерухомості. Дане явище відображає можливість ідентифікації ринку послуг притаманним якому є злиття в часі процесу споживання послуг, та виробництва продукції [2].

Рівень впливу державних органів, та органів місцевого самоврядування на ринок житлової нерухомості в регіоні також можна охарактеризувати як особливість ринку. Адже їх значення в процесі створення об'єктів нерухомості є неминучою та полягає в встановленні законодавчих, податкових, та дозвільних основ на регіональному рівні.

Наступною особливістю є диспропорційний баланс та характер попиту і пропозиції. Даний фактор суттєво ускладнює процес досягнення ринкової збалансованості. На сьогодні в Україні відмічається перевищення на ринку житла пропозиції над попитом, в той же час лєвова частка попиту залишається незадоволеним [2].

Відомо, що сучасні маркетингові заходи є однією з основ активізації конкуренції, що є характерними для ринкової економіки. Адже саме конкуренція є основою відносин на ринку, яка значно розширює асортимент пропозиції товарів та послуг на ринку, а також популяризації його серед покупців зважаючи при цьому на мінливість характеру його потреб, а також популяризації на ринку інноваційних та досконаліших товарів та послуг в сфері будівництва [1].

За аналогією до класичного товарного ринку конкуренція на регіональних ринках житлової нерухомості містить в собі видову, маркетингову та функціональну конкуренцію. Видова конкуренція за своїм змістом охоплює лише самі об'єкти нерухомості. Маркетингова ж конкуренція характеризується дослідженням та порівнянням схожих об'єктів за своїми схожими характеристиками. В свою чергу функціональний тип конкуренції на ринку – слідство розуміння того, що будь-яку потребу ринку товарів то послуг на регіональних ринках житлової нерухомості можна задовільнити шляхом використання різних шляхів. Важливо звернути увагу на те, що саме в результаті прямої залежності від ринкової кон'юнктури формуються різні параметри конкурентного середовища в якому працюють виробники (забудовники, девелопери).

Як вже нами було відзначено раніше, конкуренція буває ціновою та неціновою. Цінова ж конкуренція у сфері житлового будівництва має певну специфіку, адже результати від її реалізації є в більшій мірі складним ніж на звичайних товарних ринках, тому вона несе в собі значно ширший ефект. Якщо ж розглядати регіональний ринок жилавої нерухомості крізь призму нецінової конкуренції, то слід відмітити що її реалізація можлива за рахунок підвищення якості забудовником самих об'єктів житлового будівництва та будівельних послуг. Адже саме в результаті підвищення якості своєї продукції забудовник отримує переваги перед конкурентами, що можуть бути підставою для підвищення рівня цін на свою продукцію [2].

В процесі діяльності будівельних підприємств та організацій на регіональних ринках житлової нерухомості вищезгадані мають також широкий спектр для дій що сприятимуть підвищенню якості своєї продукції – об'єктів житлової нерухомості. Підвищення якості збудованих об'єктів в більшій мірі не вимагають суттєвих фінансових витрат, адже їх якість на сам перед залежить від вдосконалення процесу діяльності самого підприємства, наприклад в більшій мірі кваліфікований робочий ресурс, або ж вдосконалення самої організації виробничих процесів підприємства.

Досліджуючи шляхи вдосконалення конкурентних можливостей забудовників на ринку житлової нерухомості в умовах ринкових відносин, в той час як «густина» ринкових гравців зростає, що виробляють схожу однотипну високоякісну продукцію особливу увагу слід приділити репутації та іміджу забудовника. Адже репутація будівельного підприємства сприяє залученню додаткової інвестиційної підтримки, що може бути використана для збільшення масштабу будівництва.

Література:

1. Беддингтон Н. Строительство торговых центров / пер. с англ С.А. Хомутова; под. Ред. И.Р. Федосеевой. – М.: Стройиздат, 1986. – 172 с.; Тугай А.М., Шилов Е.Й., Гойко А.Ф. Економіка будівельної організації: курс лекцій. – К.: Міленіум, 2002. – 224 с.

2. Іванченко А.М. Конкуренція на регіональному ринку нерухомості / А.М. Іванченко // Збірник наукових праць Національного університету водного господарства та природокористування. Вип. 1(53) Серія «Економіка» – 2011. – С. 63-67.
3. Овсянникова Т.Ю. Конкурентная среда на рынке жилой недвижимости: особенности и закономерности [Текст] / Т.Ю. Овсянникова, И.В. Югова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2012. – № 1(17). – С. 187-193.
4. Павлов К.В. Формування конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості / К.В. Павлов // Збірник наукових праць «Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України» Механізм регулювання регіонального розвитку в Україні [зб. наук. пр.] / НАН України, Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2014. – Вип. 3(107). – С. 493-500.
5. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні. – Монографія. – Рівне: НУВГП, 2013. – 250 с.
6. Павлов К.В. Стан та перспективи інвестицій нового розвитку міста Луцьк / К.В. Павлов, М.О. Величко // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки серія «Економічні науки». – 2011. № 22 (№ 219). – С. 25-30.
7. Стрішенець О.М. Економічна теорія: [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] О.М. Стрішенець, Л.В. Єліссеева, В.У. Ліщук. – Луцьк: СНУ ім. Лесі Українки, 2014. – 200 с.
8. Стрішенець О.М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка». Збірник наукових праць. Випуск 1(47). Том 2 / Ужгород, 2016. – С. 35-38.

Піріашвілі О. Б., к.е.н., с.н.с.,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України
м. Київ, Україна

ОСНОВНІ НАПРЯМИ НОВОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ПЕРІОД ДО 2030 РОКУ

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

Відновлення національної економіки України після глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. на новій інноваційній основі в рамках реалізації структурних реформ, потребує чіткого формування та ефективного реалізації принципово нової економічної політики у всіх секторах національної економіки, в тому числі і в транспортному секторі. Транспортний сектор України, який представляють залізничний, автомобільний, трубопровідний, морський, річковий та авіаційний види транспорту, має великий виробничий потенціал.

Так, питома вага обсягу валової доданої вартості (ВДВ) транспортних послуг у структурі валового внутрішнього продукту (ВВП) та у загальному обсязі ВДВ сфери послуг України у 2001-2015 роках представлено на рис. 1.

Так, за період з 2001 по 2015 роки дещо зменшилась частка ВДВ транспортних послуг у ВВП країни з 8,8% у 2001 р. до 8,0% у 2015р. Тимчасом відмічається незначне збільшення частки транспортних послуг по роках, відповідно у 2005 р. до 9,5% або на 0,7 в.п. по відношенню до 2001 р., у 2011 р. – 8,2% або на 0,5 в.п. по

відношенню до 2010 р. та у 2015 р. – 8,0% або на 0,6 в.п. по відношенню до 2014 року.



Рис. 1. Частка обсягу ВДВ транспортних послуг у ВВП України та у загальному обсязі ВДВ сфери послуг у 2001-2015 рр., у %

Джерело: Розраховано автором на основі даних статистичних збірників: «Національні рахунки України за 2015 рік» / Державна служба статистики України; за ред. І.М. Нікітіної. – К., 2017. – С. 53-54; «Національні рахунки України за 2009 рік» / Державний комітет статистики України; за ред. І.М. Нікітіної. – К., 2011. – С. 42. [Електронний ресурс] – Доступно з: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Разом з цим за зазначений період значно зменшилась частка ВДВ транспортних послуг у загальному обсязі ВДВ сфери послуг з 18,3% у 2001 р. до 13,7% у 2015 р. або на 4,6 в.п. Проте за цей період також відмічається незначне збільшення частки ВДВ транспортних послуг у загальному обсязі ВДВ сфери послуг по роках, відповідно у 2005 р. до 18,9% або на 0,6 в.п. по відношенню до 2001 р., у 2011 р. – 15,3% або на 1,3 в.п. по відношенню до 2010 р. та у 2015 р. – 13,7% або на 0,6 в.п. по відношенню до 2014 р.

Так, серед ключових проблем в сфері транспортних послуг на ринку України на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни можна виокремити наступні, а саме:

по-перше, масштабність основних засобів виробництва в транспортному секторі економіки, з одного боку, а також їх незадовільний техніко-економічний стан – з іншого, передбачає необхідність пошуку значного обсягу капітальних інвестицій на їх оновлення на інноваційній основі, тобто на модернізацію;

по-друге, слід зазначити, що значне зменшення обсягів промислового та сільськогосподарського виробництва за період 2010-2016 рр., поступове зниження життєвого рівня населення призвели до обвального спаду попиту на вантажні й пасажирські перевезення усіма видами транспорту до рівня 50-60-х років;

по-третє, гостро стоїть проблема залучення приватного капіталу в транспортний сектор країни в останні роки у зв'язку із погіршенням інвестиційного клімату в країні в цілому та, зокрема, зменшенням інвестиційної привабливості транспортного

сектору завдяки спірним питанням між корпоративними інтересами та інтересами органів державної влади та управління на ринку транспортних послуг України.

Зазначимо, що основні напрями розвитку та структурних реформ в рамках нової транспортної політики України сформульовані в основних стратегічних документах на довгостроковий період до 2020 року, а також до 2030 року щодо розвитку національної економіки в цілому та діяльності транспорту та зв'язку України зокрема. Так, основні напрями розвитку транспортного сектору України на довгострокову перспективу визначено положеннями «Щорічного послання президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році», зокрема, необхідно прийняти низку Законів України, які внесені до Верховної Ради України, а саме: «Про державне регулювання у сфері транспорту», «Про внутрішній водний транспорт», «Про приведення законодавства України у сфері автомобільного транспорту у відповідність з актами ЄС», «Про залізничний транспорт» (нова редакція) та інші законопроекти; з метою залучення приватних інвестицій у розвиток транспортного сектору, будівництво стратегічних об'єктів транспортної інфраструктури необхідне запровадження механізмів державно-приватного партнерства для залучення інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури, зокрема завершити розроблення та внесення до Верховної Ради України проекту Закону України «Про концесії»; закріпити стратегічні засади нової державної політики щодо місця, ролі й напрямів розвитку національної транспортної системи на євразійському просторі у новому комплексному стратегічному документі – Транспортній стратегії України на період до 2030 року [3, с. 604-612].

В контексті розвитку транспортного сектору України розглянемо основні положення стратегії розвитку ЄС на період до 2020 року – «Європа 2020. Стратегія розумного, сталого та всеохоплюючого розвитку», а саме: пропонується розробити пропозиції щодо модернізації та оновлення транспортного сектору, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності, зокрема розгортання мережевої інфраструктури електричної мобільності, інтелектуального управління трафіком, поліпшеної логістики, скорочення викидів CO₂ для шляхових транспортних засобів, для авіації та морського сектору, в тому числі запуск крупної європейської «зеленої» автомобільної ініціативи, що буде сприяти просуванню нових технологій, включно електричні та гібридні автомобілі, шляхом поєднання досліджень, встановлення загальних стандартів та розвитку необхідної інфраструктури; розробити інтелектуальну, модернізовану та повністю взаємопов'язану транспортну та енергетичну інфраструктури і в повній мірі використовувати інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ); в рамках усунення «вузьких місць» в контексті положення «Інвестиції в зростання: політики згуртування, мобілізації бюджету ЄС і приватного фінансування» пропонується створення інноваційних інструментів для фінансування необхідних інвестицій, в тому числі державно-приватного партнерства (ДПП) [4, С. 6-23].

Також в проекті Стратегії сталого розвитку України на період до 2030 року (Версія 3.2 станом на 05.12.2016) визначено серед цілей наступні положення, зокрема до 2030 року зменшити ступінь зносу до 50% та забезпечити оновлення засобів на 48% у таких видах економічної діяльності, як «Транспорт, складське господарство»; довести частку доріг загального користування з твердим покриттям до 100%; збільшити рівень інтенсивності перевезень вантажів внутрішніми водними шляхами до 5 млн. ткм на 1 км шляхів, тощо [5, с. 5-6; 12-13; 24].

Отже, економічна ситуація, що склалася в країні на ринку транспортних послуг на сучасному етапі розвитку потребує відповідного інституціонального забезпечення,

проведення відповідних структурних реформ щодо вирішення зазначених вище ключових проблеми у найближчій перспективі з боку уряду та бізнесу.

Література:

1. Статистичний збірник «Національні рахунки України за 2015 рік» / Державна служба статистики України; за ред. І.М. Нікітіної. – К., 2017. – С. 53-54 [Електронний ресурс] – Доступно з: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Статистичний збірник «Національні рахунки України за 2009 рік» / Державний комітет статистики України; за ред. І.М. Нікітіної. – К., 2011. – С. 42. [Електронний ресурс] – Доступно з: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». – К.: НІСД, 2017. – С. 604-612. [Електронний ресурс] – Доступно з: <http://www.niss.gov.ua/>
4. «Європа 2020» Стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання. Повідомлення Комісії / Європейська Комісія – Брюссель, 2010. – 34 с. [Електронний ресурс] – Доступно з: <http://www.old.minjust.gov.ua/file/31493.doc>
5. Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року. Проект. Версія 05.12.2016 [Електронний ресурс] – Доступно з: http://www.ua.undp.org/.../SD%20Project_Ukraine_version%203

Попова В. Д., к.е.н., доцент,

Кузь В. І., к.е.н.,

*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

ІНФОРМАЦІЯ ЯК БАЗОВИЙ РЕСУРС В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ НОВОГО ТИПУ

В умовах становлення та розвитку інформаційного суспільства, динамічних змін в системі інформаційної економіки для будь-якого економічного суб'єкта, який функціонує в економічних системах різних рівнів важливе значення має визначення та спостереження за інформаційними потребами і запитами інших суб'єктів економічних відносин. Будь-який економічний суб'єкт є одночасно продуцентом і споживачем інформації. Володіння управлінським персоналом необхідними даними про об'єкти, процеси і явища дозволяє досягти економічного успіху та отримати конкурентні переваги, що підвищує значення інформації як фактору виробництва. Головним чинником суспільних змін стає виробництво й використання інформації; теоретичне знання як вища цінність і основний товар стає чинником формування нової соціальної структури суспільства, а також нових моделей керування [1, с. 5].

В умовах розвитку інформаційного суспільства суб'єкти економічних відносин при прийнятті управлінських рішень стикаються із ситуацією полегшеного та оперативного доступу до інформації. Інформаційне або постіндустріальне суспільство – така фаза («хвиля») у розвитку цивілізації, коли головними продуктами виробництва стають не речі й енергія, а інформація та знання [1, с. 4]. Інформаційна конструкція економічної системи базується на причинно-наслідкових зв'язках між інформацією та знаннями: інформація є джерелом знань, проте практичне застосування знань потребує додаткових обсягів інформації. Інформація та знання

продукують розширення меж господарських процесів, нові форми і види підприємницької діяльності, лежать в основі побудови економіки нового типу. Концепція інформаційної економіки включає в себе фундаментальне визначення інформаційного суспільства як системи зв'язків і відносин між індивідами, що утворюється в процесі обміну інформацією з приводу соціальної та економічної діяльності, а також інформаційної економіки як системи суспільних відносин, де інформація та знання є основним виробничим ресурсом [2, с. 41].

Розвиток інформаційної економіки базується на наступних твердженнях: суб'єкти економічних відносин мають доступ та можливість оперативного оброблення даних, які становлять інформаційний інтерес; поряд з цим, вони приймають управлінські рішення в умовах браку релевантної інформації або ж стикаються із бар'єрами, пов'язаними із відсутністю необхідних знань і розуміння окремих явищ та аспектів економічного життя; вивчення інформаційних запитів та потреб суб'єктів економічних відносин сприяє ефективному веденню бізнесу; інформація та знання набувають все більшої ваги як фактори виробництва, виконують в окремих випадках функції капіталу; простежується ідентифікація суб'єктів підприємницької діяльності, головною метою яких є збір, аналіз та надання інформації про погоджені об'єкти, явища та процеси.

Інформаційна економіка визначає приналежність будь-якому економічному суб'єкту функцій власності на інформацію та знання. Крім цього саме дані фактори виробництва визначають головні аспекти ефективного управління.

Ключовими твердженнями при дослідженні економічної поведінки суб'єктів економічних відносин є: дії економічного суб'єкта базуються на використанні ним факторів виробництва (ресурсів); вагоме значення в наборі ресурсів, що використовуються займає інформація; поведінка суб'єкта економічних відносин реалізується відповідно до визначних економічних інтересів та поставлених цілей; дії економічного суб'єкта не завжди носять раціональний характер з економічної точки зору, що можна пояснити поставленими альтруїстичними цілями, браком необхідної релевантної інформації або ж оперуванням недостовірними даними; альтруїстична поведінка в більшості випадків підпорядкована економічним цілям – отримання конкурентних переваг та вигод; економічній поведінці суб'єкта економічних відносин притаманна значна кількість альтернатив при прийнятті управлінських рішень тощо.

Отже, поведінка економічного суб'єкта в першу чергу базується на володінні ресурсами. Комбінації ресурсів задля досягнення певних цілей різняться, проте в умовах розвитку інформаційного суспільства, вагомого значення набувають інформація та знання (можливість ефективною інтерпретації даних).

Задоволення потреб суб'єктів економічних відносин, досягнення ними поставлених цілей реалізується в ході прийняття ефективних управлінських рішень. В даному процесі важливе значення відіграє інформаційне забезпечення. Якщо предметом інформаційних запитів суб'єктів виступає фінансово-господарська діяльність економічних одиниць мікрорівня, то основним джерелом даних є система бухгалтерського обліку, яка продукує не тільки фінансову, але й нефінансову інформацію. В цілях підвищення інформативності системи бухгалтерського обліку можлива ідентифікація відповідних підсистем: податкового обліку, управлінського обліку, стратегічного обліку тощо. Головним продуцентом інформації макrorівня є спеціалізовані органи державного управління або ж приватні компанії. У першому випадку систематизується інформація за певними критеріями та ознаками із макrorівня, тобто дані бухгалтерського обліку окремих суб'єктів економічних відносин. Спеціалізовані приватні структури систематизують інформацію про певні

об'єкти та явища, які становлять для них підприємницький інтерес, тобто інформація є для них кінцевим продуктом, а процес збору та оброблення – виробництвом інформаційного продукту. Для таких підприємницьких структур домінантним фактором виробництва є інформація та знання, що робить їх посередниками між виробниками і споживачами, між домогосподарствами і власниками матеріальних виробничих ресурсів.

Розвиток інформаційного суспільства активно впливає на появу якісно нових підприємницьких структур базисним ресурсом для яких є інформація і знання (інформаційно-консультаційні посередники), які в перспективі забезпечують можливість володіння та управління іншими традиційними факторами виробництва. Суб'єкти економічних відносин вдаються до послуг інформаційних посередників за умови неможливості самостійного збору, опрацювання необхідних даних, у зв'язку із відсутністю професійних компетенцій з їх оброблення та розуміючи, що володіння інформацією надає їм конкурентні переваги перед іншими економічними суб'єктами. Інформаційно-консультаційні посередники можуть виконувати не тільки обслуговуючу функцію певного сегменту економічної системи, але й виступати продуцентом нових ідей, які ляжуть в основу виробництва нових видів продукції тощо.

Отже, в умовах розвитку інформаційної економіки першочерговим завданням виступає ідентифікація інформаційних потреб та запитів суб'єктів економічних відносин. Важливим аспектом при побудові інформаційної конструкції окремого економічного індивіда (групи економічних суб'єктів) є ідентифікація його економічної поведінки, в основі якої можуть бути закладені як егоїстичні так і альтруїстичні цілі та інтереси. Структурні зміни в економічній системі забезпечують появу якісно нових господарських одиниць, основною метою діяльності яких є збір, опрацювання та реалізація інформації, яка в інформаційному суспільстві набуває додаткової ваги як фактора виробництва. Інформація в постіндустріальному суспільстві є окремим чітко вираженим ресурсом, який дозволяє в ході провадження господарської діяльності набути прав власності ще й на інші ресурси з матеріальними ознаками.

Література:

1. Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості. – К., НІСД, 2010. – 29 с.
2. Дубиківський С.Л. Теорія інформаційної економіки та розвиток інформаційної економіки в Україні / С.Л. Дубиківський // Вчені записки Університету «КРОК». Серія: Економічна теорія. – 2013. – Вип. 34. – С. 37-43.

**Radionov Yu. D., Candidate of Economic Sciences,
Head of the Department,
Accounting Chamber of Ukraine
Kyiv, Ukraine**

INSTITUTIONAL TRANSFORMATION IS A PREREQUISITE FOR ECONOMIC GROWTH

In the period of transformational change, there is a need to rethink the role of economic, social and legal institutions in carrying out social and economic reforms. As argued by the founder of traditional institutionalism, American economist Thorstein Veblen: «institutes –

the habitual way of thinking, guided by which people live – are inherited, therefore, from the old time, the time is more or less distant, but however they were developed in the past and inherited from it» [1, p. 202]. Thus, institutes are a type of people's thinking, implemented in social practices, rules, institutions, which at the same time are economic institutions. Institutes by their nature determine the behavior of people and enable other individuals to better understand them.

Institutions in their totality form the institutional structure of the economy, which is characterized by a certain independence. The experience of market transformations has convincingly proved that focusing only on socio-economic, market reforms has led to an underestimation of institutional transformations, which has led to a number of negative phenomena and processes. The consistent implementation of market transformations requires a profound combination of them with socio-economic and institutional [2, p. 6].

According to the word «institute», according to Grzegorz Kolodko, one should bear in mind: «...those that organize, control and form economic processes to ensure their fairly smooth flow with due regard for the interests of all participants in the process of social reproduction» [3, p. 40].

Some scientists use only the term «institute», others distinguish between «institute» and «institution». Some scholars who are studying the economic nature of institutionalism believe that the understanding of institutions is a rule, and institutions – as an organized collection of the latter. Institutions form institutions, and institutions provide maintenance (observance) of institutions (rules, customs) [4, p. 125].

Both the terms «institute» and «institution» make it possible to transfer non-economic concepts into the logic of economic processes, to establish and define self-consciousness and to better understand their nature.

When institutional transformation is very important is the construction of such a configuration of the budget system and inter-budgetary relations, which would meet the socio-economic conditions of society and did not hold back, but rather contributed to its dynamic development. In the new historical conditions in which Ukraine today is present, new socio-economic tasks and goals appear that require a significant change in the institutional condition of the national economy. In the context of institutional changes, the state budget, as an economic institution and its related relations should take into account the interests of social groups, individual organizations, individuals, ie all members of society, and based on these relations have certain institutional norms, resulting from the deliberate formation of institutional factors. In turn, institutional factors are a direct reflection of the elements, conditions, methods of formation and functioning of institutions in the field of budgetary and financial relations. The purpose of these relations is determined by the nature of the historical period of development, the social structure in which the state is located, as an institution of power and performs functions in accordance with the needs of society.

The effectiveness of providing the population with public goods, as well as the quality of budget relations, depend on institutional changes taking place in society.

In our opinion, the main task of institutional transformation in the sphere of budget and budget policy is the formation of a system of budgetary relations that would ensure a steady dynamics of the development of socio-economic processes in the country, solving both urgent and strategic tasks of economic development [5, p. 30].

The state as an institution of power, taking into account certain risks and threats itself creates economic institutions, which subsequently affect the system of efficiency of budget relations and the economy as a whole. Otherwise, institutes such as, for example, independent public, financial control, though not in line with certain legislative norms, are, however, a consequence of maturity of society and its desire to change the economic

environment, relations in the budgetary sphere, and prevent the inefficient use of budgetary funds.

As emphasizes Grzegorz Kolodko «...Institutes are not only being established or being established; they also have to learn. In addition, it is obvious that this learning process (even if the corresponding aspiration is great) should be gradual and long-lasting – no political act can transform the culture and mentality rooted in the socialist system and the planned economy into their capitalist analogues» [3, p. 41]. According to the author: «Each fruit ripens in its time» [3, p. 41].

Any institutions, whether social, political or economic, are created by man and transformed under the influence of changing the general vision of an individual or social group. Thus, an economic institute created in the past, over time, changes in one way or another, providing changes in the social environment and its own evolution. Institutional change of the environment radically changes the customs, interests, values of social groups and individuals. The process of institutional change sometimes leads to unpredictable consequences that can not be predicted, because the change of outlook always leads to something new and unknown.

If the society (its active part) does not want changes, for example, to overcome corruption, including in the budget sphere, then to ensure transparency of the movement of funds, the efficiency of the implementation of the state budget and achieve strategic goals, will be very problematic.

Formation of the conceptual foundations of budget relations in the new socio-economic conditions of Ukraine means the creation of such economic institutions that would contribute to the transparency of the budget system, make budget violations impossible, and do not allow cases of inappropriate and ineffective use of budget funds.

Today it is necessary to ensure high performance indicators, to promote economic development, therefore, economic institutions in the field of the budget, require radical renewal and the formation of new conceptual basis of modern society's demands.

In transforming societies, in particular in post-Soviet countries, there is a need for democratization of the population and the formation of civil society. Because there is a high probability of implementing an effective economic policy.

The budget institute, as a powerful social institution, emanates from the customs and culture of individuals, social groups, the entire ethnic group and the people. That is, customs and culture are the basis on which a certain institutional environment is formed that promotes the emergence and functioning of other institutions, in particular political, social and economic ones. National culture, established norms, rules, behavior of people, traditions are a key component of the institutionality of society, which form the relations in it. As a rule, culture in budgetary relations takes into account both internal (the way of development of society and its features), and external (trends of integration and globalization) components, as well as scientific and theoretical developments in relation to the development of the economy, social sphere, etc. [5, p. 35].

The institutional environment needs to be changed in line with new socio-economic conditions. The reform of budgetary relations should be carried out by those people who are the bearers of economic ideas and have their own, justified vision of the ultimate goal, and also possess tools and means to get there. The established economic and political institutions determine the prospects for the country's development and answer the question: Will people's aspirations to live better? The research and understanding of the essence of institutional factors of budget relations gives us the opportunity to avoid confrontation, to direct budget relations in a coherent line of those economic relations that ensure the

continuity of changes in the economy and the social sphere, promote rational and efficient use of budgetary funds.

References:

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М. 1984. 367 с.
2. Чухно А.А. Институціоналізм: теорія, методологія, значення // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 4-13.
3. Колодко Г. Институты, политика и экономический рост // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 35-50.
4. Тітаренко Г.Б. Державне регулювання розвитку інноваційної системи України: теорія, методологія, практика: монографія. – Київ: Кондор-Видавництво, 2016. – 400 с.
5. Радіонов Ю.Д. Інституційні зміни в бюджетних відносинах як чинник зростання економіки / Ю.Д. Радіонов // Наукові праці НДФІ. – 2017. – Вип. 2. – С. 25-41. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2017_2_3

**Rekova N. Yu., Doctor of Economic Sciences,
Professor, Professor at Department,
Donbas state Engineering Academy
of Ministry of Education and Science of Ukraine,
Kramatorsk, Ukraine**

ASSESSMENT OF TRENDS OF PRODUCTION AND CONSUMPTION ELECTRICITY FROM RESTORED SOURCES

The analysis of the functioning of the united energy system (UES) of Ukraine shows that the correlated with the release to the wholesale energy market (WEM) of Ukraine is the indicator of the volume of purchase of electricity suppliers at regulated tariffs (ESRT) and non-regulated tariffs (ESNT). The analysis of statistical data shows that the index was reduced to 128990 million kW-h during 2013-2015. At the same time, the increase in tariffs resulted in an increase in the value estimate to 132854.4 million UAH (Fig. 1).

It is expedient to carry out a regression analysis between the cost and volume of the relationship of the purchase of ESRT and ESNT for a more accurate assessment. The calculation of the least squares method involves finding a link between the purchasing power of the ESRT (x (ESRT)) and the purchase price (y (ESRT)):

$$\begin{cases} \rho_1 \sum_{i=1}^n x(\text{ESRT})_i^2 + b_1 \sum_{i=1}^n x(\text{ESRT})_i = \sum_{i=1}^n y(\text{ESRT})_i x(\text{ESRT})_i \\ \rho_1 \sum_{i=1}^n x(\text{ESRT})_i + b_1 = \sum_{i=1}^n y(\text{ESRT})_i \end{cases} \quad (1)$$

A similar equation for ESNT and corresponding volumes of purchase of an electroenergy ESNT (x (ESNT)) and the cost of purchase (y (ESNT)) will look like:

$$\begin{cases} \rho_2 \sum_{i=1}^n x(\text{ESNT})_i^2 + b_2 \sum_{i=1}^n x(\text{ESNT})_i = \sum_{i=1}^n y(\text{ESNT})_i x(\text{ESNT})_i \\ \rho_2 \sum_{i=1}^n x(\text{ESNT})_i + b_2 = \sum_{i=1}^n y(\text{ESNT})_i \end{cases} \quad (2)$$

The solving of the equations 1 and 2 with respect to the coefficients p and b by means of the program-wide product of Microsoft Excel allowed to obtain the equation:

$$y(\text{ESRT}) = 239541,5 - 1,1619x(\text{ESRT}); \quad (3)$$

$$y(\text{ESRNT}) = 4034,1 + 0,5659x(\text{ESNT}). \quad (4)$$

the regression equation 3 indicates that regulated electricity suppliers operate on an inelastic demand segment, and therefore an increase in electricity prices (reduction of sales volumes) will ensure revenue growth (sales value).

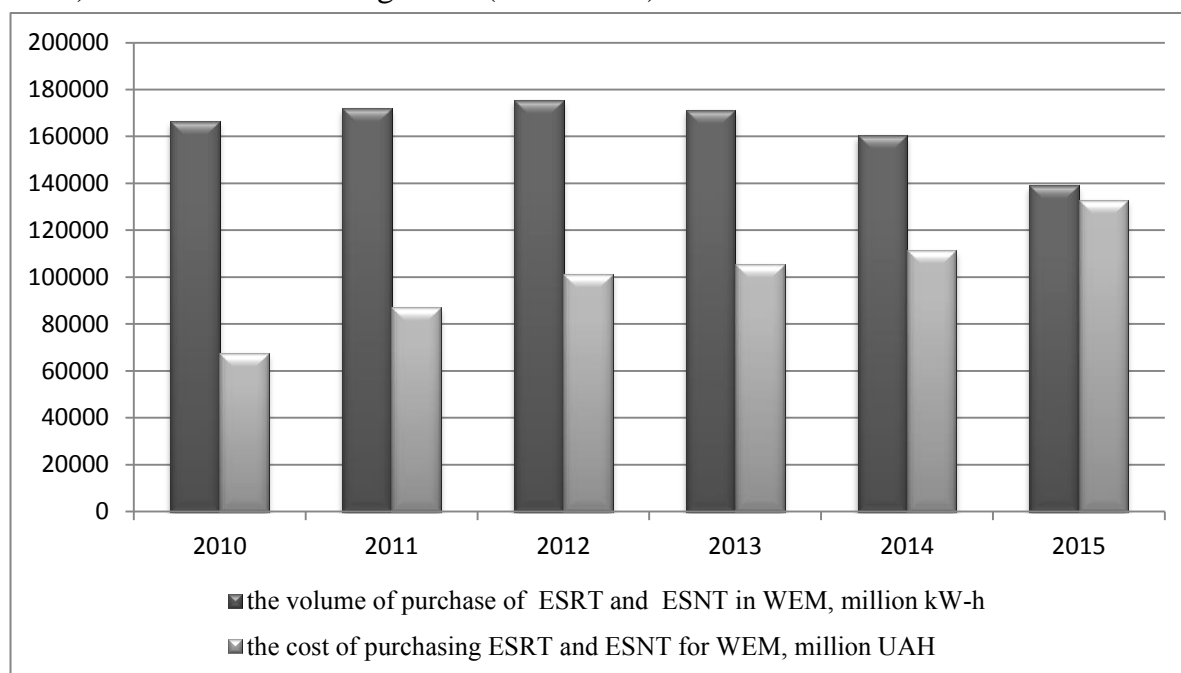


Fig. 1. Amount and cost of purchasing electricity in WEM

Source: constructed by the author according to [1, 2, 3]

The reduction of sales volume by one million kWh leads to an increase in the cost of sales of 1.1618 million UAH ($R^2 = 0.657$) in our case. The situation is the opposite for suppliers at unregulated tariffs: the controlled sector of the market is showing signs of elastic demand, and therefore, revenue growth can be achieved by reducing tariffs and increasing sales volumes. So, each additional one million kWh of electric energy sold by the ESNT provides income growth of 0.5659 million UAH ($R^2 = 0.682$).

The infrastructure of the retail electricity market in Ukraine has a geographical specific conditionality and foresees the consolidation of a specific territory for sales by each regional ESRT. The share of ESRT is 86.11% on the retail market by the end of 2015 and 81.26% in value in real terms. During the analyzed period, the share of suppliers in regulated containers decreased from 97.63% to 86.11%, although relative growth was observed in comparison with the figures in 2014 (78.41%). In the value measure, similar changes occurred is the falling from 84.43 to 81.26%.

ESNT work exclusively with non-residential consumers (within Ukraine) and export electricity. It should be noted that, the share of ESNT in value terms decreased significantly – 10.14% in the structure of the aggregate during the 2015 compared to 18.12% in 2014. At the same time, there was a slight increase from 12.79% compared to 2010. This is due to the higher growth of purchase prices for TPPs in the wholesale market than for ESRT. The trends are similar in natural measurement.

The results of the comparison of production volumes and electricity consumption in Ukraine (Table 1) indicate the existence of certain differences compared to the EU (Table 2). First of all, there is a significant reduction in both consumption and electricity generation by 14.59% and 14.41% respectively. The fall in production from 170,995 million kWh to 146,359 million kWh was accompanied by a decrease in consumption from 135079 million kWh to 115361 million kWh. So, with a comparative relative decline in

the indicators, the absolute reduction in consumption by 19717.2 million kW-h lagged behind production decline by 24636 million kW-h. The low consumption in production declined from 79% in 2010 to 78.82% in 2015.

Table 1

Dynamics of production and consumption of electricity in Ukraine

Indicator	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Electricity production, million kW-h	170995	176592	180513	176331	165975	146359
Consumption of electrical energy, million kW-h	135079	136067	135765	140508	133197	115361,8
The ratio of consumption to production, %	79,00	77,05	75,21	79,68	80,25	78,82

Source: constructed by the author according to [1, 2, 3]

Table 2

Dynamics of production and consumption of electricity in the EU-28

Indicator	2005	2010	2014
Electricity production, GW	3325382	3366431	3190681
Electricity Consumption, GW	2785129	2842048	2706310
The ratio of consumption to production, %	83,8	84,4	84,8

Source: constructed by the author according to [4, 5]

So, it was proved that the increase of the validity of strategic guidelines for the development of the field of electricity supply can be achieved on the basis of the determination of the distinctive features of the functioning of the segments of generation, transport and marketing of the electricity market by further developing the adoption of a comparative assessment of the state and trends of the development of natural monopolies. The volume of electricity supply to the wholesale electricity market (WEM) during 2012-2015 decreased from 180513 million kW-h to 180513 million kW-h, which was due to a general violation of the economic situation and the economic downturn caused by armed conflict in the eastern part of the country. The growing electricity production from renewable energy sources (RES) was characterized by a growing trend and it was found during the analyzed period.

References:

1. About the results of the activities of the National Commission that carries out state regulation in the fields of energy and utilities in 2014: Report. NKREKP. Kyiv, 2015. – 206 pp.
2. About the results of the activities of the National Commission, which carries out state regulation in the fields of energy and utilities, in 2015: Report. NKREKP. Kyiv, 2016. – 274 p.
3. About the results of the integrated research of the markets of electric energy and energy coal. Report. Antimonopoly Committee of Ukraine, Kyiv, 2016. – 131 p.
4. Energy Security and Competition Policy: OECD [Electronic Release]. – Access Mode: <http://www.oecd.org/competition/abuse/39897242.pdf> (Appeal on 10/5/2015).
5. Energy Statistics: Eurostat [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/energy/data/main-tables> (Appeal dated 06.10.2015).

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ СТАНДАРТІВ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Формування державних стандартів соціального захисту населення регулюється Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії 5 жовтня 2000 року N 2017–III [1].

Державні соціальні стандарти і нормативи встановлюються з метою: визначення механізму реалізації соціальних прав та державних соціальних гарантій громадян, визначених Конституцією України; визначення пріоритетів державної соціальної політики щодо забезпечення потреб людини в матеріальних благах і послугах та фінансових ресурсів для їх реалізації; визначення та обґрунтування розмірів видатків Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів, соціальних фондів на соціальний захист і забезпечення населення та утримання соціальної сфери.

На основі соціальних стандартів визначаються розміри основних соціальних гарантій: мінімальних розмірів заробітної плати та пенсії за віком, інших видів соціальних виплат і допомоги.

Соціальний захист населення його формування та практичне впровадження досліджували такі науковці як: О. Макарова [2], В. Опарін [3], С. Синичук, В. Бурак [4], В. Скуратівський, О. Палій [5], П. Шевчук [6] та ін. Але в працях науковців не було зроблено спроб пов'язати питання соціального захисту населення з формуванням соціального капіталу.

Останнім часом соціальна справедливість в нашій країні є складовим і невід'ємним сегментом офіційної політики і спрямована на покращення добробуту населення. Українська економіка спрямована на забезпечення нових стандартів добробуту та життєдіяльності людини, на побудову соціально-ринкової економіки [7].

Аналізуючи питання соціального захисту можна сказати, що держава на 2017 рік затвердила дані стандарти по таким показникам як прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць, прожитковий мінімум для різних демографічних груп населення, а саме дітей до 6 років, для дітей від 6 до 18 років, працездатних осіб, осіб, які втратили працездатність зросла на 10,1% (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка зміни державних соціальних стандартів в 2017 році

Назва показника	січень	травень	грудень	зміни за рік
Прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць	1544	1624	1700	156
Прожитковий мінімум для різних демографічних груп населення:				0
дітей віком до 6 років	1355	1426	1492	137
для дітей віком від 6 до 18 років	1689	1777	1860	171
працездатних осіб	1600	1684	1762	162
осіб, які втратили працездатність	1247	1312	1373	126

Джерело: Розраховано за [8]

В Україні базовим державним соціальним стандартом виступає прожитковий мінімум, що являє собою вартісну величину достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [9]. Рівень забезпечення прожиткового мінімуму (гарантований мінімум) у відсотках до прожиткового мінімуму для дітей віком до 6 років складає 85%, для дітей віком від 6 до 18 років – 85%, працездатних осіб – 21%, осіб, які втратили працездатність – 100%.

Таблиця 2

**Рівень забезпечення прожиткового мінімуму (гарантований мінімум)
у відсотках до прожиткового мінімуму**

Назва показника	січень	травень	грудень	зміни за рік
дітей віком до 6 років	1151,75	1212,10	1268,20	116,45
для дітей віком від 6 до 18 років	1435,65	1510,45	1581,00	145,35
працездатних осіб	336,00	353,64	340,02	4,02
осіб, які втратили працездатність	1247,00	1312,00	1373,00	126,00

Джерело: Розраховано за [8]

Соціальний захист характеризується також такими показниками як державна допомога, наявність дитячих будинків сімейного типу та інше. Станом на 01.01.2017 в Сумській області у 20 дитячих будинках сімейного типу, що на 1 дитячий будинок більше, ніж на 01.01.2016, виховувалась 131 дитина, (+1 дитина). У 159 прийомних сім'ях (+1 сім'я) виховувались 309 дітей (+1 дитина). Станом на 01.09.2017 у 21 дитячому будинку сімейного типу (+1 будинок проти аналогічної дати 2016 року) виховувалось 142 дитини (+8 дітей). У 160 прийомних сім'ях (відповідає показнику на аналогічну дату 2016 року) виховувалось 313 дітей (+1 дитина) [10].

У в Сумській області в 2016 році виплачено 1220,2 млн. гривень державної допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим родинам, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам, особам, які доглядають за інвалідами, що на 13,6% більше, ніж у 2015 році.

За січень-серпень 2017 року виплачено 889,8 млн. гривень державної допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим родинам, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам, особам, які доглядають за інвалідами, що на 10,3% більше порівняно з відповідним періодом 2016 року.

Одним з видів соціального захисту є пенсійне забезпечення. У 2016 році сплачено 89,7 млн. гривень обов'язкових платежів, що адмініструє Пенсійний фонд (-20,9% проти 2015 року). Планові показники власних доходів за звітний період виконано на 85,8%. Станом на 01.01.2017 в області нараховується 352,4 тис. пенсіонерів. Середній розмір пенсії з урахуванням цільової грошової допомоги зріс порівняно з початком 2016 року на 8,7% і на 01.01.2017 склав 1705,6 гривні. Питома вага пенсіонерів, які отримують пенсії через вкладні рахунки, станом на 01.01.2017 складає 56,9% (+1,9 в.п. проти початку 2016 року). Заборгованість платників по страхових внесках, фінансових санкціях та пені протягом 2016 року зменшилась на 0,9 млн. гривень (-1,2%) та на 01.01.2017 становить 77,9 млн. гривень [10].

Борг економічно активних підприємств (дієвий статус боргу) порівняно з початком 2016 року зменшився на 124,6 тис. гривень (-15,7%) і на 01.01.2017 склав 667,4 тис. гривень.

Протягом січня-серпня 2017 року сплачено 63,2 млн. гривень обов'язкових платежів, що адмініструє Пенсійний фонд (+7,1% проти відповідного періоду 2016 року). Планові показники власних доходів за звітний період виконано на 79,3%.

Станом на 01.07.2017 в Сумській області нараховується 347,4 тис. пенсіонерів. Середній розмір пенсії з урахуванням цільової грошової допомоги зріс порівняно з початком 2017 року на 3,6% та складає 1766,3 гривні. Питома вага пенсіонерів, які отримують пенсії через вкладні рахунки, станом на 01.09.2017 складає 58% (+1,1 в.п. проти початку 2017 року). Заборгованість платників по страхових внесках, фінансових санкціях та пені порівняно з початком 2017 року зменшилась на 2,8% та на 01.09.2017 склала 75,7 млн. гривень. Борг економічно активних підприємств (дієвий статус боргу) становить 0,6 млн. гривень (-4,5% проти початку 2017 року) [10].

Соціальна політика держави є однією з складових соціального капіталу та являється важливим елементом її функціонування, а її ефективність залежить від діючої системи соціальних стандартів. Такий підхід в створенні умов для соціально-економічної незалежності індивіда в соціумі та побудови стосунків партнерства між індивідуумом та державою.

Література:

1. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії. Закон України від 5 жовтня 2000 року N 2017-III. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>
2. Макарова О. В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки: монографія / О. В. Макарова. – К.: Ліра, 2004. – 328 с.
3. Опарін В. М. Фінанси: навч. посіб. / В. М. Опарін. – К., 2001. – С. 54-64.
4. Синичук С. М. Право соціального забезпечення України: навч. посіб. / С. М. Синичук, В. Я. Бурак. – К.: Знання, 2003. – 306 с.
5. Скуратівський В. А. Основи соціальної політики: навч. посіб. / В. А. Скуратівський, О. М. Палій. – К.: МАУП, 2002. – 200 с.
6. Шевчук П. І. Соціальна політика / П. І. Шевчук. – Львів: Світ, 2003. – 400 с.
7. Полозенко Д. В. Фінансова політика в умовах трансформаційної економіки України (1992-2008). – К.: НДФІ, 2008. – 392 с.
8. Державні соціальні стандарти. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.soc-zahyst.sm.gov.ua/index.php/uk/>
9. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15. 07.1999 року N 966-XIV [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/966-14>
10. Інформація про стан соціально-економічного розвитку Сумської області у 2017 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gue.sm.gov.ua/index.php/uk/2013-04-18-21-50-12/560-informatsiya-pro-stan-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitku-sumskoj-oblasti-u-2017-rotsi>

Shkrabak I. V., Doctor of Economic Sciences, Professor,
Donbass State Engineering Academy
of the Ministry of Education and Science of Ukraine
Kramatorsk, Ukraine

Riazanova N. O., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Luhansk Taras Shevchenko National University
Starobelsk, Ukraine

FEATURES OF USE OF RENEWABLE ENERGY SOURCES

The issues of use of renewable energy sources (RES) are actual for all countries of the world due to different circumstances. For industrially developed countries of the world, dependent on import of fuels and energy resources (FER) – this is, first of all, energy safety. For industrially developed countries of the world, rich in energy resources, it is ecological safety, conquest of markets outlet for equipment.

For countries that develop, this is the fastest way to improve social and living conditions of the population, possibility of industry development in environmentally acceptable way. And for the world, it is opportunity to reduce greenhouse gas emissions and avoid global energy and economic crisis in the near future. RES is not alternative to existing energy, it is energy of not so distant future.

Viability of projects of RES largely depends on market risks, that are the result of political framework conditions and limited knowledge in terms of new technologies, that is expressed in the increase of capital cost. As compared to the objects of traditional generation, in the projects of RES large ratio of primary capital expenditure to operational, that makes them very sensitive to capital cost. According to IRENA (International Renewable Energy Agency), the normalized rationalized cost of windpower generation increases by approximately 60%, with capital cost growth from 5.5% to 14.5% [1]. Relative impact on capital cost will grow, as fast as technology cost will fall.

However, it should be noticed, that capital cost for the projects of RES is falling now, because risks can now be better assessed and predicted, and, moreover, investors are increasingly aware of benefits and opportunities that open RES projects.

Depending on the expected cash flows of the project and included risks, for most RES projects in developed markets, capital cost is 6-10%; in developing markets, this index is still higher. To finance RES projects, new financial instruments are created that are suitable for a variety of investment portfolios, – from small financial community to large investment funds. Hence, big business from traditional energy sector invests more in RES. As markets and technologies become more mature, projects of RES attract more investors: from private investment firms, developers and governments, to commercial banks and institutional investors [2].

Main volume of financing RES projects comes from private investor: developers, commercial banks and institutional investors. With the development of markets, private financing is growing, however, in young emerging markets of RES, state financing and international cooperation plays an extraordinarily important role. International financial institutions and banks of development in 2012 increased financing of projects of RES to \$60 billion [3]. Most of these facilities were allocated by national, interregional and bilateral financial institutions of development, which are coordinated by the International Development Finance Club. A great number of RES projects were financed by Climate Investment Fund and Green Climate Fund, that were created on the initiative of World Bank

and regional banks of development. In the end of 2013 coalition of 70 investors, the total volume of investments of which is \$3 trillion, called for the largest global power and energy companies to assess the risk of climate scenario (scenario of active actions against climate change) in relation to basic scenario of development [4]. In case of strengthening of climate policy, RES projects are becoming more favorable alternative in relation to projects of traditional energy for investor. Stable, reliable and long-term framework conditions for functioning of power generating industry and state credit are key success prerequisites on reduction of risk for investors in RES projects. Good example of it is a station of concentrated solar energy of 500 MW in Morocco, that is the biggest solar power station of concentrated type in the world. First 120-160 MW of power was put into operation in 2015, the first block of this power station was launched in 2016. The project is unique in its nature, as several investors have joined together with the government and international financial institutions, which have focused their efforts on reducing risks [5]. National support of projects of renewable energy that is accompanied by demonstration of real projects with the moderate level of risk and profitableness, and also establishment of state goals on increasing the shares of RES in national energy balance with corresponding reflection of it in national long-term strategies can be an impulse for attracting new investors to the field. Government also can integrate ecological imperatives in credit and monetary policy, getting additional financial resources for the development of RES. Such practices are already widespread in the world: Bank of Japan, for example, has established lower rate than one percent for internal banks with the purpose of crediting «green» industries of economy. At international level, integration of «ecological imperatives» to requirements of capital in the Basel Accords could provide additional liquidity to RES sector. In developing countries financing of projects of RES also has changed dramatically, in several stages: from the banks of development in 1990-2000, state financing in 2000, to mainly commercial financing today. Previously, developers had to apply for financing to traditional institutions of development, such as World Bank, European Investment Bank or Asian Bank of development, but now, in economics with relatively mature market of RES, proprietors of projects more often can receive necessary financing in independent commercial financial institutions often even local. Investors by their nature tend to invest capital in assets that they know well, accordingly, the degree of «awareness» of investor in relation to one or another financial instrument determines the degree of risk for him greatly. RES are new participants in the market of financial assets, and they can attract investors by means of integration in financial instruments of other sectors, in particular. Such hybrid instruments exist in all levels: from local public projects to Renewable Energy Platform for Institutional Investors, organized by the European Investment Bank.

As the share of RES in the energy balance grows, the structure of power generating industry undergoes substantial changes. The field, which was made up of big objects of centralized energy supply, is becoming more and more decentralized, heterogeneous, dispersed.

In Germany, almost half of all RES generating objects of RES are in property of households and farmers, and only 12% of RES assets are managed by big energy companies directly. New technologies of energy conservation and so-called «intelligent» technologies (smart) of demand-oriented management of energy consumption are developing. In many emerging markets, autonomous and mini energy systems of RES have already been main source of electricity. Thus, many developing countries, where formation of energy systems is just beginning, have the opportunity to jump over the development of centralized energy supply systems and immediately create flexible decentralized system of mini-energy supply. These and other tendencies require the review of energy paradigm, moving away from the

system of domination of several large energy supply objects to a lot of distributed power systems, where consumer of electric energy is simultaneously a producer, and at the same time identifies and controls by himself how and where energy is consumed. The state can do a lot to develop new energy paradigm, as well as, on the contrary, to support and preserve the old centralized model. Investors in technology of RES need stable and predictable framework conditions. They also need unified rules of the game, including the reduction of subsidies for fuel energy

In addition, investor needs new electric energy transmission infrastructure, which would allow to take advantage of the synergy of different types of RES. The new energy supply paradigm means that governments should realize and admit the full range of benefits and advantages from development of RES in all possible areas: it is care of population health, development of rural and isolated regions, energy safety and import substitution of fossil fuels.

References:

1. Renewable Power Generation Costs in 2012: An Overview, IRENA [Elektronnyy resurs] / Abu Dhabi 2012, pp. 4. – Elektron. tekst. danI. – Rezhim dostupu: https://costing.irena.org/media/2769/Overview_Renewable-Power-Generation-Costs-in-2012.pdf – Data ostannogo dostupu: 12.01.17. – Nazva z ekranu.

2. REthinking Energy: Towards a new power system, IRENA [Elektronnyy resurs] / Abu Dhabi 2014, pp. 51. – Elektron. tekst. dani – Rezhim dostupu: <http://www.irena.org/rethinking/> Data ostann'oho dostupu: 17.03.17. – Nazva z ekranu.

3. Global trends in renewable energy investment 2013, UNEP Collaborating Centre, Frankfurt School of Finance and Management [Elektronnyy resurs] / Germany, 2013 – Elektron. tekst. dani – Rezhim dostupu: <http://fs-unep-centre.org/publications/global-trends-renewable-energy-investment-2013> – Data ostann'oho dostupu: 15.02.17. – Nazva z ekranu.

4. Investors Ask Fossil Fuel Companies to Assess How Business Plans Fare in Low-Carbon Future, Ceres and Carbon Disclosure 2013 24 October [Elektronnyy resurs] / Andrew Behar – Elektron. tekst. dani – Rezhim dostupu: www.ceres.org/press/pressreleases/investorsask-fossil-fuel-companies-to-assess-how-business-plans-fare-in-low-carbon-future – Data ostann'oho dostupu: 11.01.17. – Nazva z ekranu.

5. Effective Green Financing: What Have We Learned So Far?, Climate Policy Initiative 2012, 11 December [Elektronnyy resurs] / Barbara Buchner, Thomas C. Heller and Jane Wilkinson – Elektron. tekst. dani – Rezhim dostupu: <http://climatepolicyinitiative.org/publication/effective-green-financingwhat-have-we-learned-so-far/> – Data ostann'oho dostupu: 18.12.16. – Nazva z ekranu.

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND BUSINESS CULTURE IN THE CONTEXT OF CORPORATE SECTOR DEVELOPMENT

Мельник К. В., к.е.н., старший викладач,
Сінько В. С., магістрант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

КОНТРОЛІНГ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств корпоративного сектору дотримання вимог та забезпечення належного рівня їх платоспроможності та ліквідності. Як свідчить практика, саме від ліквідності та платоспроможності залежить успішне функціонування підприємства. Найчастіше підприємства припиняють свою діяльність здебільшого в результаті нестачі грошових коштів, а не через низьку рентабельність. Тому одним із головних завдань діяльності кожного підприємства є ефективне управління його грошовими потоками.

З метою підтвердження вищезазначеного, вважаємо за доцільне провести оцінку ефективності управління грошовими потоками одного з провідних підприємств гірничодобувної промисловості, частка якого на ринку металевих руд України за 2014-2016 рр. коливалась у межах 2,5-3% [1].

Результати якісного аналізу грошових потоків ПРАТ «Євраз Суха Балка» за 2014-2016 роки в розрізі окремих видів його діяльності представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Результати чистого руху грошових коштів ПРАТ «Євраз Суха Балка» у 2014-2016 роках*

Роки	Операційна діяльність	Інвестиційна діяльність	Фінансова діяльність	Підсумкова комбінація
2014	712327	-830147	0	(+, -, -)
2015	3946621	-3902063	0	(+, -, -)
2016	-342083	293260	0	(-, +, -)

* Джерело: складено автором на основі даних звіту про рух грошових коштів підприємства за 2014-2016 роки [2]

Таким чином, стан управління грошовими потоками ПРАТ «Євраз Суха Балка» у 2014-2015 роках свідчить про те, що підприємство функціонувало достатньо стабільно і рентабельно, та досягло стадії «зрілості». Однак варто звернути увагу на ситуацію 2014 року, коли від'ємне значення потоків від інвестування (830147 тис. грн.) перевищувало надходження від операційної діяльності (712327 тис. грн.). Це можна вважати тривожним сигналом, оскільки свідчить про появу певних проблем із платоспроможністю, а також «проїдання» раніше накопиченої ліквідності.

У 2016 році стан управління грошовими потоками ПРАТ «Євраз Суха Балка» суттєво погіршився, адже характеризувався від'ємною величиною чистого грошового потоку від операційної діяльності (-342083 тис. грн.), дефіцит якого в більшій мірі покривався за рахунок дезінвестицій (інших надходжень на суму 389030 тис. грн.). Така ситуація свідчить про достатньо серйозні фінансові труднощі та потребує від менеджменту підприємства реалізації термінових та ефективних антикризових заходів щодо підвищення ефективності управління його грошовими потоками.

Результати оцінки ефективності управління грошовими потоками за допомогою дослідження динаміки значень відповідних коефіцієнтів наведені в табл. 2.

Таблиця 2

**Динаміка показників ефективності використання грошових потоків
ПРАТ «Євраз Суха Балка» у 2014-2016 роках**

Показник	Од. виміру	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Період погашення заборгованості	роки	0,42	-0,11	-8,79
Коефіцієнт самофінансування інвестицій	відн. частки	0,86	0,89	-3,54
Чиста Cash Flow маржа	%	11,17	52,77	-9,99
Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку	відн. частки	-1,11	-0,47	-0,61
Коефіцієнт платоспроможності	відн. частки	0,92	1,01	0,9
Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку	відн. частки	-1,17	0,37	-0,02
Ліквідний грошовий потік	тис. грн.	102428	2352472	-339204
Коефіцієнт ефективності грошового потоку	відн. частки	-0,08	0,01	-0,04

* Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності ПРАТ «Євраз Суха Балка» за 2014-2016 роки [1]

Виходячи з даних табл. 2, можна стверджувати, що всі показники ефективності використання грошових потоків ПРАТ «Євраз Суха Балка» характеризувались низькими значеннями. При цьому, якщо у 2014 році певні показники знаходились у межах рекомендованого діапазону, то у період 2015-2016 років ситуація суттєво погіршилась.

Отримані результати аналізу грошових потоків ПРАТ «Євраз Суха Балка» свідчать про необхідність запровадження сучасних та дієвих механізмів підвищення ефективності управлінських рішень на підприємстві.

Варто зазначити, що значна частка підприємств корпоративного сектору України стикаються з проблемами низької якості та ефективності управління грошовими потоками. Це, в свою чергу, суттєво знижує їх платоспроможність та ліквідність. На нашу думку, головною передумовою успішного та ефективного управління грошовими потоками підприємств має стати запровадження системи їх контролінгу.

До основних завдань, на розв'язання яких спрямоване запровадження контролінгу грошових потоків на підприємстві, відносяться:

- 1) аналіз грошових потоків на основі визначення якості, ліквідності, достатності, ефективності грошових потоків;
- 2) планування грошових потоків, що включає бюджетування, складання графіків надходжень виручки, графіків виплати заробітної плати, графіків погашення

зобов'язань, графіків погашення кредитів, платіжних календарів, податкових календарів, касових планів, планів оплат на день по підрозділам тощо;

3) виділення центрів відповідальності, які забезпечуватимуть оперативний контроль за формуванням вхідних і вихідних грошових потоків підприємства;

4) розробка оптимальних рішень щодо руху грошових коштів з метою забезпечення позитивних чистих грошових потоків, синхронізованих у часі;

6) підготовка управлінської звітності щодо руху грошових коштів [3].

Отже, роль контролінгу грошових потоків на вітчизняних підприємствах визначається необхідністю забезпечення належного рівня їх платоспроможності та ліквідності. В умовах макроекономічної нестабільності та перманентних кризових явищ в національній економіці запровадження контролінгу грошових потоків на українських підприємствах є стратегічним завданням, оскільки це дозволить не лише підвищити рівень фінансового менеджменту, але і у значній мірі нейтралізувати вплив зовнішніх негативних факторів на їх діяльність.

Література:

1. Державна служба статистики України. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Річна фінансова звітність підприємства ПРАТ «Євраз Суха Балка» за 2014-2016 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://smida.gov.ua>

3. Шуляренко С.М. Теоретичні аспекти та інструменти контролінгу грошових потоків підприємств / С.М. Шуляренко, Д.П. Лісовенко // Водний транспорт. – 2016. – Вип. 1. – С. 139-146. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2016_1_24

4. Лукасевич И.Я. Анализ денежных потоков как инструмент принятия решений в бизнесе / И.Я. Лукасевич // Финансы, 2016. – № 7. – С. 47-51.

Степанюк З. А., аспірант,
Державний університет телекомунікацій
м. Київ, Україна

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ МЕРЕЖ

Ризик-менеджмент – це управління підприємством в цілому з урахуванням впливу ризиків на основі процесу їх ідентифікації, оцінки та аналізу, а також вибору і використання методів нейтралізації їх наслідків з метою досягнення оптимального співвідношення між рівнем ризику та стратегічними можливостями підприємства. Таким чином, ризик-менеджмент спрямований на знаходження оптимального співвідношення між високим рівнем ризику, що може призвести до краху підприємства, та повною відмовою від нього, що призводить до втрати конкурентоспроможності [3].

Ефективний процес управління ризиком не може бути сукупністю фрагментарних дій, оскільки він повинен бути сформованим у комплекс дій, який є частиною загального управління бізнесом. Особливостями системного управління ризиками є [7]:

- безперервний процес, який охоплює всю організацію;
- здійснюється співробітниками всіх рівнів організації;

- використовується при розробці та формуванні стратегії;
- використовується всією організацією, на кожному її рівні і кожним підрозділом та включає аналіз портфелю ризиків на рівні організації;
- спрямовано на визначення подій, які можуть впливати на підприємство та управляти ризиками таким чином, щоб вони не перевищували ризик-апетити;
- надає керівництву обґрунтовані гарантії досягнення цілей.

В ідеалі, для функціонування ризик-менеджменту повинен існувати орган управління ризиками з певними функціональними обов'язками та необхідними матеріальними, фінансовими, трудовими інформаційними ресурсами. Більшість великих західних фірм мають у штаті спеціального менеджера з ризику, який поділяє відповідальність за ризиковані рішення з іншими менеджерами компанії. Він входить до складу топ – менеджменту підприємства. Ризик-менеджер поряд з відповідними спеціалістами приймає участь в прийнятті ризикових рішень та шукає способи уникнення небажаних ризиків.

Відділ з управління підприємницькими ризиками повинен займатися вирішенням практичних питань, пов'язаних з виявленням ризику, веденням статистичної та реєстраційної обробки інцидентів, розробкою та реалізацією заходів з підвищення безпеки підприємства, здійсненням страхової діяльності, укладанням угод зі страхування та перестраховання. Взагалі, ідеологічна задача ризик-менеджера та його підрозділів – розробка стратегії і принципів управління ризиками на підприємстві, які повинні бути викладені у внутрішніх нормативних документах. Якісний склад підрозділу ризик-менеджмент можна розподілити на такі групи [2]:

- співробітники, які мають бути обов'язково зараховані у штат підрозділу ризик-менеджменту: керівник підрозділу ризик-менеджменту, співробітник по організації процесу ризик-менеджменту, співробітник по оцінці ризиків, аналітик виробничих ризиків.
- співробітники, які мають бути у складі підрозділу на початкових етапах становлення та впровадження системи ризик-менеджмент на підприємстві: співробітник по ІТ підтримці, спеціалісти по аналізу конкретних видів ризиків, які мають великий вплив на діяльність підприємства, спеціаліст по ризикам інформаційної безпеки.
- співробітники, які працюють на підприємстві і займаються управлінням ризиками, проте можуть і не в ходити до складу безпосередньо підрозділу ризик-менеджмент. Тобто це працівники, які відслідковують вплив ризику та нейтралізують його у своїх структурних підрозділах, завдяки чому дозволяють бути системі ризик-менеджменту комплексною та динамічною.

Аналіз кадрового складу функціонуючих систем ризик-менеджменту вказує на високу вагомість фінансових питань в управлінні ризиками, оскільки одним із основних завдань ризик-менеджменту є забезпечення фінансової стійкості і нейтралізація впливу саме фінансових ризиків. Проте сучасні концепції управління ризиком, зокрема Міжнародної федерації ризикового та страхового менеджменту (IFRIMA), зосереджують свою увагу на тому, що настав час для ризик-менеджерів не просто знижувати ризики, але і використовувати його додаткові можливості для всього підприємства.

Впровадження в діяльність підприємства системи ризик-менеджмент дозволяє забезпечувати стабільність його розвитку, підвищувати обґрунтованість прийняття рішень в ризиковій ситуації, покращення фінансового стану за рахунок здійснення всіх видів діяльності в контрольованих умовах.

Література:

1. Азаренкова Г. М. Аналіз моделювання і управління ризиком (в схемах та прикладах): навч. посіб. / Г. М. Азаренкова. – Львів: Новий світ – 2000, 2011. – 240 с.
2. Андреева Т. Є. Ризик у ринковій економіці: навч. посіб. / Т. Є. Андреева, Т. Е. Петровська. – Х.: Бурун Книга, 2005. – 128 с.
3. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: [навч. посіб.] / Л. І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
4. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: навч. посіб. / І. Ю. Івченко. – К.: ЦУЛ, 2007. – 344 с.
5. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. метод. посіб. для сам. вивч. дисц. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К.: КНЕУ, 2006. – 188 с.
6. Кузьмін О. Є. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, Г. Л. Вербицька, О. Г. Мельник. – Львів: Нац. ун-т «Лівівська політехніка», 2008. – 212 с.
7. Лук'янова В. В. Економічний ризик: навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
8. Мороз О. Оптимальне управління економічними системами в умовах невизначеності та ризику: монографія / О. Матвійчук, А. Мороз. – Вінниця: Універсум, 2003. – 177 с.
9. Останкова Л. А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: навч. посіб. / Л. А. Останкова, Н. Ю. Шевченко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 256 с.
10. Сараєва І. М. Системне моделювання процесу ідентифікації підприємницьких ризиків: [монографія] / І. М. Сараєва; ІРЕЕД НАНУ. – О.: Фенікс, 2007. – 188 с.
11. Чорноморченко Н. В. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: навч.-метод. посібник для сам. вивчення дисц. / Н. В. Чорноморченко, І. С. Іванова, Н. С. Приймак. – Львів: Магнолія – 2006, 2010. – 260 с.
12. Шегда А. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: навч. посіб. / А. В. Шегда, М. В. Голованенко; за ред. А. В. Шегди. – К.: Знання, 2008. – 271 с.

**Tymchenko O. M., Doctor of Science in Economics,
Professor,**

**Sybirianska Y. V., Candidate of Economic Science,
Associate Professor,**

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine*

TAX COMPLIANCE IN THE CONTEXT OF THE PARTNER RELATIONS BETWEEN FISCAL AUTHORITIES AND SMALL AND MEDIUM BUSINESS TAXPAYERS

The responsibility of taxpayers is to file returns and pay taxes on time. But would the taxpayers pay taxes if the fiscal authorities did not function? We think – «Not». The fiscal authorities are responsible for the collection of taxes. They control tax compliance and have to service the taxpayers.

Long time the State Fiscal Service of Ukraine is considered as a punishment authority. In 2000 the Program of its reorganization was developed. But the statements of this Program were not realized. In 2015 new concepts of fiscal authorities' reforming were suggested by the Ministry of Finance and the Budget and Tax Policy Committee [1, 2, and 3]. The main goal of the reorganization was to provide relations between the fiscal authorities and the

taxpayers on the base of partnership concept. It means that the priority of the fiscal authorities functioning should be the promotion of voluntary tax compliance. To realize this concept the distribution of powers and functions between different levels of the fiscal authorities were changed. The main idea of this reform was to separate service function of the SFS from law enforcement function. In the result of reforming the tax inspectorates – low level of the SFS of Ukraine – serve taxpayers that is perform registrations procedures, advice, take reports and provide other services for taxpayers; the central body of the SFS of Ukraine coordinates the fiscal authorities' activity, adopts legal acts according to its competences, forecasts and analyses tax revenues, provide the generalized tax advices [4]. So, the control functions are focused at the mid-level of the fiscal authorities. We consider that it is not good idea because only the tax inspector who directly serves the taxpayer can provide efficient control. In addition some components of the punishment model of tax control remained the same:

1. Wrong practice of preparing for tax verifications. It means that the fiscal body of high level works out plans of additional tax charges as the result of tax audit for fiscal bodies of low levels. It leads to abusing of fiscal authorities power at the process of tax verification, unjustified exceeding of additional tax charges or agreement between tax inspector and taxpayer about including some tax offences to the tax audit report for fulfillment tax inspector's plan of additional tax charges:

2. Incorrect approaches to assessing the effectiveness of fiscal bodies' activity. They use indicators which reflect tax additional charges as the result of tax audit. The higher these indicators, the more efficient the results of fiscal body activities are considered.

3. Unreasonable organization of control activity particularly taking into account the period of taxpayer's business activity which is covered by verification. There is a time lag between the implementation of tax control measures and period of taxpayer's business activity that is checked. As the result, tax control is aimed at identification of violation and punishment, not the prevention of random errors or tax evasion. Moreover, in SFS normative documents with Griffin «For internal use» are working out very often. The main of this practice is not to give the opportunity to the taxpayers to see and understand methods of conducting audits, approaches to dividing taxpayers into the risk groups and methods of tax risks assessment, etc.

Despite the positive changes in the fiscal authorities' activities we consider that providing only service functions is not enough taking into account the level of tax compliance in Ukraine. For example there are a lot of people who run business at home (teaching, needle work, medical service providing, etc.) but these people are not registered as taxpayers and it is very difficult to find out them. The other problem of tax control in the small business field is connected with the provisions of the tax legislation concerning the value of goods and services produced by the taxpayer, who chose the simplified system of taxation. If the value of produced goods and services exceeds established amount the taxpayers must pay taxes under the general provision of taxation. But to detect such kind of tax offences is possible only conducting verification by the tax inspector who directly services the taxpayer.

To solve the problem of the relationship between tax authorities and taxpayers, and provide efficient control the activity of state fiscal service should be organized not by functional directions, but by the categories of taxpayers: large taxpayers, medium business and small enterprises. For these three categories of taxpayers different approaches to support and cooperation with them should be used.

Taking into account that large tax payers have a great influence on amount of tax revenues collected by the government through the taxation, cooperation with them should be organized on the principles of permanent location of a group of tax inspectors at the

place of taxpayer's business activity. This group of tax inspectors should perform the advisory functions, contribute in solving problems about postponing payment of tax liabilities, manage tax debt and monitor all business transactions and cash flows of the company, covering compliance issues of transfer pricing rules, in order to prevent tax evasion. This will support in quickly solving all disputed issues concerning the interpretation of tax laws norms and their practical application in specific business situations. We should also mention that according to Ukraine's legislation, there are 30 days for tax verification regardless it is large or medium-size taxpayer, but it is impossible to ensure effective tax control in such a short time.

As for the small and medium businesses, main forms of cooperation should be: monitoring of submitted reports; implementation of analyses to identify trends and relationships between indicators of the taxpayers' financial and economic activity and the value of its tax obligations; conducting periodic tax verifications at the place of the taxpayers' business activity with the tax inspector's right on resolving the tax violations without penalties if the tax offense was committed for the first time.

According to the principle of organization tax authorities activity by the categories of taxpayers, mentioned above, we offer the next Fiscal authorities status and structure: 1) SFS should be the division of Ministry of Finance and it must lead general taxpayers and tax revenues registers, include analytical department, large taxpayers office and department of financial investigation. Service centres for medium and small business taxpayers should be established at the law level. Their main goal should be serving and assisting taxpayers, so their functions should be following: taxpayers registration, tax return reception, tax revenue accounting, tax consulting, local taxes administration, tax debt monitoring and working out tax repayment plans. Local service centres of SFS are subordinated by regional divisions of Ministry of Finance.

Proposed structure does not eliminate the department which carry out financial investigations. We consider that taxpayer should be punished for tax offences; they have to pay penalties and be prisoned for tax evasion according to Ukrainian legislation.

So, all government suggestions about SFS reforming do not change approaches to the tax control. It is still focused on evaluating taxes in the past. We consider tax control should prevent tax offences and cover current business activity. Only then it will prevent tax offences. Without changers in the approaches to the control any modernization of the fiscal authority's structure on the base of partnership concept will not be successful.

References:

1. Tax reform concept, The Ministry of Finance of Ukraine, from 3.09.2015 / [Electronic resource] // Available from: <http://reforms.in.ua/session/10>
2. State Tax Service Institutional reform presentation, from 24.06.2015 / [Electronic resource] // Available from: <http://sta-sumy.gov.ua/media-tsentr/videogalereya/ofitsiyini-zahodi-/2543.html>
3. Tax reform 2016 – Fiscal Liberalization, The Ministry of Finance of Ukraine, from 3.09.2015 / [Electronic resource]. // Available from: <http://reforms.in.ua/session/10>
4. Tax Code of Ukraine, Verkhovna Rada of Ukraine; Law, Code from 02.12.2010 № 2755–VI, Revision from 20.09.2015, on the basis of 702-19 / [Electronic recourse] // Available from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

ENTERPRISE ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: PROBLEMS OF MANAGEMENT AND PRODUCTION MODERNIZATION

Оптовец І. П., магістр,

Аверічев І. М., к.е.н.,

*Державний університет інфраструктури та технологій
м. Київ, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах переходу до ринкових відносин єдині системи нормативів удосконалювання матеріально-технічної бази втрачають своє колишнє значення. Кожний суб'єкт господарювання самостійно оцінює конкретну ситуацію й приймає рішення. Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі здобуває сьогодні той, хто компетентний в області логістики, володіє її методами. Найбільше важливо зараз правильно й швидко провадити розподіл матеріальних потоків між постачальниками й споживачами.

У цей час логістика розглядається як напрямок господарської діяльності, що міститься в управлінні матеріалопотоками в сферах виробництва й обігу, а також як міждисциплінарний науковий напрямок, безпосередньо пов'язаний з пошуком нових можливостей підвищення ефективності матеріальних потоків.

Матеріально-технічне забезпечення (МТЗ) є найважливішою областю управління будь-яким підприємством, особливо в умовах розгалужених логістичних мереж постачання ресурсів. Через нестабільність роботи каналів доставки основних матеріально-технічних ресурсів (МТР) забезпечення виробництва протягом всього року здійснюється в основному за рахунок запасів. У цих умовах планування об'ємів, способів доставки і місця зберігання МТР є ключовим елементом системи оптимізації виробничих витрат [1].

Проте практичний аспект застосування методів логістики як ефективного наукового інструментарію управління формуванням і рухом матеріальних потоків потребує подальшого удосконалення.

Одним з найважливіших чинників підвищення ефективності виробництва на підприємстві є забезпечення його МТР та основними засобами в необхідній кількості для безперебійної роботи підприємства.

Ринкові відносини передбачають конкурентну боротьбу, в якій переможе той, хто найбільш повніше використовує всі види наявних ресурсів. МТЗ виконує велику роль у підвищенні ефективності виробництва. Воно виступає в якості опосередкованого зв'язку між виробництвом та виробничим споживанням продукції та його діяльність з розширенням масштабів виробництва неперервно зростає [2].

В процесі свого функціонування підприємству потрібен цілий комплекс матеріально-технічних засобів. Процес забезпечення підприємства МТР направлений на своєчасне постачання необхідних ресурсів в необхідній кількості на склади підприємства або ж одразу на робочі місця, в залежності від робочих планів.

Логістика – наука про планування, управління, контроль і регулювання руху матеріальних і інформаційних потоків у просторі й у часі від їхнього первинного джерела до кінцевого споживача. Впровадження логістичних підходів в управлінні рухом товарів придбало більшу актуальність на сучасному етапі розвитку української економіки. Це пов'язане з інтенсифікацією й розширенням товарно-грошових відносин, з динамічним збільшенням горизонтальних господарських зв'язків між підприємствами й організаціями сполучених галузей.

На основі логістичних підходів економічні методи повинні одержати втілення в практиці виробничих структур – у виготовлювачів і виробничих споживачів, а також у системі комерційно-посередницьких організацій і підприємств. За допомогою цих методів забезпечується економічна зацікавленість господарюючих суб'єктів у підвищенні ефективності кінцевих результатів господарської діяльності за рахунок економії й прибутку від логістичних операцій і послуг.

На сучасному етапі розвитку науки й технологій виробництва вчені все частіше приділяють увагу перегляду підходів до організації управління системою МТЗ підприємств різних галузей.

В міру підвищення технічного рівня підприємства та зростання продуктивності праці збільшується питома вага витрачання МТР у собівартості продукції виробництва.

Значення МТЗ, як функції підприємства чи галузі науковці розглядають за двома підходами: тактичним (оперативним) та стратегічним, коротка характеристика яких наведена в табл. 1 [7].

Таблиця 1

Підходи до управління МТЗ

Тактичний	Стратегічний
Щоденні операції, традиційно пов'язані із закупівлями та спрямовані на уникнення дефіциту й відсутності необхідного продукту – матеріально-технічних ресурсів	Сам процес управління закупівлями, зв'язки та взаємодія з іншими структурними підрозділами/службами галузі, постачальниками МТР, потребами та запитами кінцевого споживача, планування та розробка нових схем та методів закупівель тощо
Працівники підприємств зазнають різних незручностей у випадку невідповідності забезпечення їх мінімальним очікуванням	Потенціал стратегічної сфери закупівель дуже великий, його розвиток та використання залежить як від знань про нього у керівництва організації, так і від спроможності ефективно розподіляти фінансові ресурси
Відсутність МТР необхідної кількості та якості, їх несвоєчасна доставка можуть створити проблему в кінцевого споживача	

Аналіз наявних в науковій літературі підходів до питань управління системою МТЗ показав, що дана система розглядається науковцями як у розрізі класичного менеджменту, так і з позиції логістики. Проте практично відсутні наукові праці, у яких управління МТЗ вивчається як окрема відносно виробництва мікрологістична система [8].

Управління МТЗ підприємства передбачає виконання всіх функцій, притаманних управлінню як виду діяльності:

- постановка завдання – включає проведення моніторингу наявних ресурсів та сировинного ринку потенційних ресурсів, планування потреби у ресурсах, оцінку матеріаломісткості виробництва та його матеріальних потреб;

- реалізація поставленого завдання – постановка, аналіз та оцінювання альтернативних варіантів матеріально-технічного забезпечення, формування остаточного рішення про розвиток сировинної бази підприємства, організацію постачання ресурсів, управління запасами МТР;

- контроль за ефективністю формування та використання МТР в усіх ланках виробничої системи [9].

З іншого боку зона функціонального обслуговування логістикою сфери МТЗ визначається вирішенням завдань, пов'язаних з придбанням і доставкою МТР у місця споживання в необхідній кількості та потрібної якості, в обумовлений термін за оптимальних фінансових витрат з урахуванням того, що в ринковій економіці матеріально-технічні постачання організуються як бізнес-процес за умови взаємодії виробників з постачальниками в конкурентному середовищі.

Логістична діяльність ґрунтується на трьох основах: техніка як сукупність усіх технічних засобів та обладнання, що супроводжують матеріальні ресурси; інформація як сукупність усієї статичної та динамічної інформації про рух матеріальних та нематеріальних потоків у системах; економіка підприємства.

Принципи логістичного підходу вимагають інтеграції МТЗ, виробництва, транспорту, збуту і передачі інформації про пересування товарно-матеріальних цінностей у єдину систему, що повинно підвищити ефективність роботи у кожній із цих сфер і міжгалузеву ефективність.

Отже, доцільним і обґрунтованим є розгляд системи МТЗ як логістичної системи, призначеної для планування, здійснення та контролювання процесу постачання продукції виробничо-технічного призначення від виробників до споживачів з метою скорочення часових, фінансових, людських та матеріальних витрат, а також підвищення прозорості процесів ресурсного забезпечення підприємств [10].

Ефективне управління МТЗ на сьогодні є необхідною умовою раціональної організації виробничої системи, чинником визначення технічної та економічної життєздатності будь-якого підприємства [1]. В умовах переходу вітчизняної економіки до ринкових принципів господарювання змінився зміст багатьох економічних дефініцій, ускладнилися задачі і функції, якими вони наділялися. Враховуючи характер змін, що виникли при формулюванні задач управління МТЗ, постає необхідність застосування нових підходів до їх вирішення.

Саме застосування логістичного підходу дозволяє врахувати ці моменти та узгодити взаємодію всіх учасників виробничих взаємовідносин на засадах партнерства з врахуванням вимог раціональної організації МТЗ підприємства та дозволяють ефективно здійснювати виробничу діяльність навіть в умовах високої нестабільності економіки та підвищеного ризику господарських операцій.

Для реалізації цього завдання доречно розглядати систему МТЗ як відкриту, адаптивну, інтегровану логістичну систему підприємства, яка забезпечує оптимальне поєднання використання внутрішніх ресурсів підприємства з ресурсами зовнішніх джерел постачання.

Література:

1. Крушельницька О. В. Управління матеріальними ресурсами [Текст]: навч. посібник / О. В. Крушельницька / – К.: Кондор, 2003. – 162 с.
2. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений [Текст]. – 2-е изд. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 228 с.
3. Мате Э. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия [Текст] / Э. Мате, Д. Диксье / пер. с франц. (общ. ред. В. С. Загашвили). – М.: Прогресс, 1993. – 160 с.
4. Гатторн Дж. Управление цепями поставок: Справочник издательства Gower, Пер. с 5-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 670 с.
5. Тридід О. М. Логістичний менеджмент: навч. посіб. – Х. ІНЖЕК, 2005. – 224 с.
6. Сергеев В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
7. Харрісон А. Управління логістикою: Розробка стратегій логістичних операцій: пер. з англ. / Алан Харрісон, Ремко Ван Хоук. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 368 с.
8. Крикавський Є. В. Логістика: компендіум і практикум: навч. посіб. / Є. В. Крикавський, Н. І. Чухрай, Н. В. Чернописька. – К.: Кондор, 2006. – 340 с.
9. Бортнік С.М. Удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства на засадах сорсингу і логістики / С. М. Бортнік // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. Збірник наукових праць. – Луцьк – 2014. – Випуск 8. – С. 61-74.
10. Карпенко О. А. Дослідження переваг логістичного підходу при організації систем матеріально-технічного забезпечення підприємств / О. А. Карпенко, С. О. Ковальчук, Є. О. Єфімова // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2012 – № 4 – С. 82-85.
11. Чейз Ричард Б., Эквилайн Николас Дж., Якобс Роберт Ф. Производственный и операционный менеджмент: Пер. с англ.. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 704 с.

**Батченко Л. В., д.е.н., професор, професор кафедри,
Гончар Л. О., викладач кафедри,
Київський національний університет культури і мистецтв
м. Київ, Україна**

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У СФЕРІ ПОСЛУГ

*Система жизнеспособна, когда может
справляться с переменами, не разваливаясь.
Цихак Адизес*

Для збереження конкурентоспроможності підприємств сфери послуг в умовах високої динаміки змін зовнішнього середовища потрібна не лише адаптація до нових умов, не лише переймання ефективних західних моделей управління організаціями, а й активна позиція підприємств з управління змінами, яка включає впровадження економіко-організаційних, технологічних та управлінських перетворень.

Всі організації проходять через зміни, при чому за останній час їх темп зростає. Зміни можуть відкривати нові можливості і також несуть із собою певні ризики. Тому їх необхідно правильно починати, правильно підходити до управління процесом змін і здійснювати його постійну підтримку.

Управління змінами стало невід'ємною частиною сучасної теорії управління. Теоретичні обґрунтування, які пройшли практичну адаптацію в управлінні бізнесом представлені різними поглядами вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них Т. Бауліна [1], О. Кузьмін [3], І. Новаківський [4], Л. Скібіцька [5], Дж.Д. Дак [2], Дж. Харрінгтон [6] та ін. Чисельні дослідження свідчать про те, наскільки складна і актуальна проблема управління змінами в динамічних умовах ринку послуг. Комплексне використання різних концепцій, підходів, моделей управління змінами сприяє досягненню ефективності діяльності і сталого, стабільного розвитку організації.

Здатність швидко реагувати на зміни умов ринку критична для «виживання» бізнесу. Невміння впроваджувати необхідні зміни в організації веде за собою нездатність організації відповідати рівню конкуренції.

Зміни найчастіше починаються і розвиваються успішно, коли організацію очолює керівник з розвинутими менеджерськими якостями, який розуміє необхідність трансформацій системи, який сміливо бере на себе прийняття непопулярних рішень, який має високий рівень професійної майстерності та стратегічне бачення. Головне стратегічне завдання менеджера – просувати потрібні зміни, приймати і впроваджувати ключові рішення і демонструвати свою впевненість в результатах змін постійно протягом всіх етапів процесу змін. В бізнесовій практиці багато прикладів марних зусиль, направлених на трансформації через недооцінювання своєї ролі в процесі управління змінами.

Об'єднати зусилля і однодумців, використовуючи старі методи менеджменту, уже неможливо. Бути конкурентними – значить мати свою власну концепцію перетвореного менеджменту, серцевиною якого повинна стати продумана комунікаційна стратегія з використанням широкого спектру різних каналів комунікації для донесення до клієнтів, акціонерів, співробітників чітко сформульованого і визначеного напрямлення розвитку організації, чіткого бізнес-обґрунтування для впровадження змін, а також ключові фактори та показники ефективності цих змін.

Не менш важливим для підприємства є визначення потенціалу – агентів змін, які матимуть відношення до основних груп організаційних змін: стратегічних, структурних, технологічних та в області управління персоналом.

Фактори результативної роботи агентів змін наступні:

- чіткі особисті цілі і цінності;
- інноваційно-креативний підхід до управління;
- навички і вміння у вирішенні проблем;
- уміння впливати на людей;
- висока здатність формувати колектив;
- уміння навчатися самому і навчати інших.

До компетентностей менеджерів зі змін в організації доцільно віднести:

- особисті характеристики,
- особливі навички,
- особливий досвід,
- спеціальні знання.

Зокрема, це повинна бути людина впевнена в собі, стійка до стресу, готова брати на себе відповідальність за прийняття самостійних рішень, готова відстоювати свої переконання; здатна об'єднувати людей і мотивувати їх до активної роботи, яка розуміє закономірності розвитку і вміє керувати розвитком; має особливий досвід організацією і керівництвом проектами змін; має фундаментальні знання основ бізнесу, психології та володіє методами впливу на розвиток організацій [1].

Такий набір особистісних і професійних рис агентів змін буде ефективно слугувати опором змін і мінімізувати його вплив на процес змін.

Успіх впровадження змін залежить і від того, наскільки керівник розуміє необхідність змін і зміг переконати і залучити співробітників у цей процес. Але навіть заздалегідь спроектовані зміни часто не досягають результативності. Їх ефективність залежить не тільки від відношення і готовності до них персоналу, а й від визначення стратегічних завдань управління змінами, головними із яких є:

- змінити головні цілі організації,
- здійснити трансформацію структури організації та змінити принципи керівництва;
- оновити і удосконалити наявні бізнес-процеси;
- здійснити перерозподіл повноважень з метою підвищення ефективності роботи кожного співробітника;
- змінити систему мотивації співробітників, як матеріальну, так і нематеріальну;
- керувати процесом виникнення конфліктів.

Керівники під час управління змінами зіштовхуються із двома взаємопов'язаними процесами – прагнення змінити головні цілі, систему і протистояння, протиборство цим змінам. Враховуючи ризикованість самого поняття «зміна», необхідно пройти підготовчу стадію у формуванні системи поглядів, методів та правил змін в організації. Вони мають бути офіційно і неофіційно закріплені і доведені до всього колективу, який і є основним виконавцем завдань перетворень. Тому необхідно управляти комунікаційними бар'єрами задля єднання колективу і створення сильної корпоративної культури, яка і допоможе втілити певні перетворення і знизити їм силу опору.

Таким чином організаціям необхідно ініціювати процес ведення структурних змін, які в результаті підвищать репутаційний капітал організації, збільшать попит їх товарів чи послуг на ринку, акціонерну вартість і забезпечать ефективне управління, яке буде відповідати сьогоднішнім глобальним викликам до економіки та управління організаціями.

Література:

1. Бауліна Т.В. Управління процесом організаційних змін підприємств в умовах перехідної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами / Т.В. Бауліна; Міжнародний науково-технічний університет. – К., 2004. – 20 с.
2. Дак Дж.Д. Монстр перемен: Причины успеха и провала организационных преобразований / Дж.Д. Дак. – М.: Изд-во «Альпина Паблишер», 2003. – 320 с.
3. Кузьмін О.Є. Управління змінами: навч. посібник / О.Є. Кузьмін, В.В. Яцура, І.І. Грибик, А.М. Грищук, Н.В. Смолінська, М.Б. Гункевич, М.В. Замроз. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 356 с.
4. Новаківський І.І. Проектно-орієнтована організаційна система управління як ціль еволюції проектного менеджменту / І.І. Новаківський // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Сер.: Комп'ютерні науки та інформаційні технології. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – С. 163-174.
5. Скібіцька Л.І. Проведення організаційних змін як засіб подолання криз / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький // Наука й економіка: наук.-теорет. журнал. – 2008. – № 4. – С. 354-361.
6. Харрінгтон Дж. Совершенство управления изменениями: пер. с англ. / Дж. Харрінгтон / под ред. В.В. Брагина. – М.: Изд-во «Стандарты и качество», 2008. – 192 с.

STATISTICAL METHODS OF FORECASTING AND DETECTION OF BANKRUPTCY

At present, the crisis of non-payments has become quite typical for the economy of our country. This circumstance makes it economically expedient to redistribute funds and property from inefficient business entities to efficient. The possibility of implementing this procedure arises precisely from the results of the diagnosis of bankruptcy.

To predict the risk of bankruptcy is traditionally used classical statistical methods. Appropriate models, determine the procedure for the statistical classification that with some degree of accuracy refers to the group of companies analyzed potential bankrupts or a group of companies with a favorable financial position. The use of such models is associated with the possibility of two types of errors. Error of the first type: the bankrupt company is classified as a firm with a favorable financial position. An error of the second type: an enterprise with a normal financial condition is classified as a potential bankrupt [1].

The technology of prediction and detection of bankruptcy is well known, it based on the use of methods of multidimensional discriminate analysis. The mathematical model of the corresponding problem is constructed using the theory of testing of statistical hypotheses.

Another widely used approach is as follows. For each of the financial indicators that characterize the state of the enterprise, the range of possible values is divided into subbands. These subbands are assigned a rank (weight coefficient). Then the assessment of the financial condition of the enterprise is determined by the weighted sum of the values of indicators. This methodology has a number of design flaws.

1. There is no justification for the number of subbands divided by the range of possible values for each indicator, and the boundaries of these subbands.

2. The sharp boundary that arises with such a division between subranges can lead to a situation when firms with similar values of the same coefficients will be assigned to two different classes.

3. A general assessment of the risk of bankruptcy of an enterprise can correspond to a high class not at the expense of «good» values of all coefficients, but due to the fact that very «bad» values of some coefficients will be neutralized by very «good» others, or due to the fact that these «bad» coefficients had small weight.

4. In calculating the overall assessment of the risk of bankruptcy, a situation similar to p. 2 may arise, when the company with similar ratings will be assigned to different classes.

All the listed disadvantages are a natural consequence of the arbitrariness in the choice of quantitative values of the numerical characteristics used at each step of the described technique (the number of subbands and their boundaries, the number of classes, etc.).

One of the possible ways to overcome these disadvantages is to construct a multifactorial regression equation that relates the value of the resulting evaluation of a company's financial state to the numerical values of a set of specific indicators [2].

In this case, for the selected set of indicators (f_1, f_2, \dots, f_n) the regression equation is constructed

$$y = a_0 + a_1 f_1 + \dots + a_n f_n. \quad (1)$$

where a_j – set of weighting coefficients to be determined, taking into account the importance of relevant indicator $j = 0, 1, 2, \dots, n$

y – результирующая оценка финансового состояния.

To estimate the unknown coefficients of the regression equation, one of the following methods is used.

The first is the implementation of the expert evaluation procedure. In this case, a matrix of test situations is formed, containing sets of numerical values of indicators in these situations. Then estimates of the coefficients of the regression equation are found by the method of least squares.

The second approach for constructing the least-squares functional is to use real statistics. It is clear that these data can be supplemented by the results of expert evaluation.

The described procedure ensures obtaining a reasonable (based on real data or expert evaluation results) ratio, which allows you to objectively assess the financial condition of an enterprise based on the numerical values of specific indicators of its activities.

The resulting equation (1) makes it possible to predict the financial condition of the enterprise. For this purpose, for each indicator is carried out independently of the statistical data processing of the index values in the observation interval. In this case, time series will be obtained, according to which the corresponding regression equations are calculated. Then, using these equations, the predicted values of the indicators are calculated, which are substituted into the equation of regression (1) for calculating the resulting indicator of the financial condition.

References:

1. Holt N. Robert Fundamentals of financial management: trans. form english / Robert N. Holt. – M.: «Delo», 1993. – 128 c. (in Russian).
2. Seber J. Linear Regression Analysis: trans. form english. Noskov V.L. / J. Seber. – M.: Mir, 1980. – 456. (in Russian).
3. Seber J. Linear regression analysis: trans. form english / J. Seber; trans. V.P. Nosko, ed. M.B. Malyutov. – M.: Mir, 1980. – 456 c. (Library TUSUP 10) (in Russian).
4. Bachkir I. Estimation of the parameters of the regression equation by the method of pairwise comparisons under conditions of fuzzy initial data / I. Bachkir //Peer-reviewed journal «Actual problems of economics». – К. – № 7. – 2011. – С. 301-306. (in Russian).

Ganushchak T. V., Associated Professor,
Kyiv National University of Trade and Economics
Kyiv, Ukraine

FINANCIAL PART IN ECONOMICAL SAFETY OF THE ENTERPRISE

At present day development the main factor to ensure the financial component of the economical security of the enterprise as well as the state in general are innovations. Since the usage of innovations is the key factor to achieve a long term competitiveness for the separate enterprises and the whole state too.

If to look into the historical background of the origin of the term ‘security’ it worth mentioning that it was initially used mainly and foremost when the financial crisis had been overcome. During economic depression American president F.Roosevelt considered that there must be quick and effective actions to provide the state with necessary security. On the

contrary, to provide the country with security the French general Charles de Gaulle introduced economic policy which was based on the ideas of economic conducting aiming that economy must raise in accordance with solvation the national tasks [1, c. 5-15].

From the angle of economic targets there are different points of view at to the ‘security’, that is the proper ‘enterprise economic (Table 1).

Table 1

Approaches to the meaning ‘enterprise economic security’

Author	Approach
Kopitko N.I. [1, c. 46]	The complex of means in the system of economic activity aiming the adaptation of the subjects of the social-economical relationships towards to changeable outer surrounding, defending the enterprise benefits, preventing inner and outer threats and to using the possibilities with maximum results
Alkema V.G. [2]	Notion involving many aspects to reflect the certain state and possibilities of the system object. The system of economic security – is the core function of the system which is realized due to a certain collection of the subsystems and elements. The system of the economic security under globalization conditions is complex open hieratic many leveled economic system.
Author’s approach	It’s a complex of economic relations which exist to provide with constant well balanced interests of the enterprise and the state considering inner and outer factors of the influence and floating time.

Economical safety is the core function of the enterprise activity to avoid the destructive processes. [3, c. 170] One of the main parts of the economical safety is financial safety of the enterprise.

Financial safety of the enterprise plays the main role in provision of its functioning, development of the activity. That is why it is necessary to give the definition of the ‘financial safety of the enterprise’.

One of the main approach of the development of the financial element of the economic security is the interaction between universities, business and the state. Ukraine in compared with Hungary, Russia, Poland, Romania, Bulgaria holds the 4th place after Hungary, Russia, Poland according to the level of the cooperation with establishments, business and the state. It goes before Romania and Bulgaria [8, 165].

The IMD World Competitiveness Ranking presents the 2017 overall ranking for the 63 economies covered by the WCY. The economies are ranked from the most to the least competitive and the results from the previous year’s ranking (2016) are shown in brackets. The Scores shown to the left are actually indices (0 to 100) generated for the unique purpose of constructing charts and graphics.

In 2016 Ukraine held 59th place in the competitive rating as to compared with other countries of the world. In 2017 Croatia held the 59th place, whereas Brazil held the 61st place.

The first place was occupied by the special administrative district of Chine – Hon Kong. The 2nd place was held by Switzerland, the 3rd by Singapore. Then the places are as follows: the USA, the Netherlands, Ireland, Denmark, Sweden, Luxemburg, and finally the Arab Emirates. And Russia on the 46th place.

Each country in the research is evaluated on the analysis base of 333 criteria and 4 main markers of the key aspects of the economic life of the country: economy state, government effectiveness, state of the business surrounding, infrastructure state.

Approaches as to the definition of the term ‘financial safety of the enterprise’

Approach	Authors	Brief contents
Subjective approach	V.I. Kutsyk, A.I. Bartysh [4, c. 254], T.V. Klymenko [5, c. 248-249]	– Provides steady safety of the main well-balanced financial interests from current and real threats of inner and outer sources.
Resourceful and functional approach	T.V. Gavrilova [6, c. 106]	– states the enterprise working condition with its financial steadiness provision as well as necessary financial resources to be realized to reach definite purposes and to make control one very stage, and sensibly use all financial resources to receive the profit.
Standard-legal approach	V.G.Margasova, A.V. Rogoviy [7, c. 124]	– the enterprise state when it is provided to use all kinds available resources and salvation the tasks and the necessary conditions are being created to strategic development in the future; – the creation of functional conditions to use finances directly on purposes as well minimize the abuse of the usage of finances.

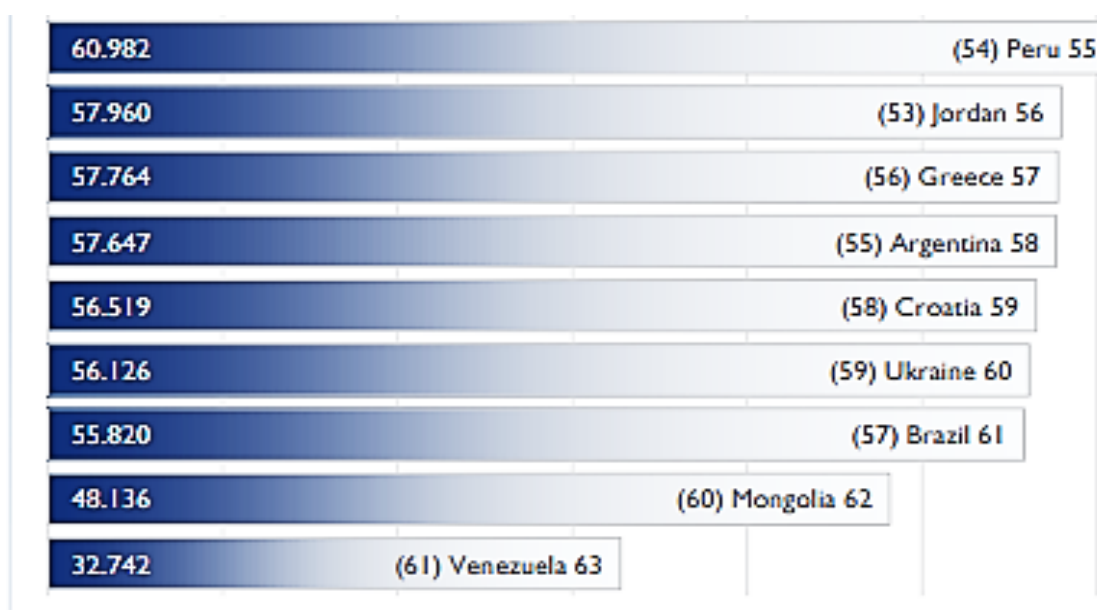


Fig. 1. The 2017 IMD World Competitiveness Ranking from 55 to 63 [9]

In 2016 Ukraine held 59th place in the competitive rating as to compared with other countries of the world. Rating was calculated using the methodology of the European Institute of Management (Institute of Management Development, IMD), which is located in Lausanne /Switzerland/.

So, the research can state the fact that there is no universal approach in scientific practice as to such economic categories as ‘security’, ‘enterprise economic security’, ‘enterprise financial security’. Innovation processes influence the development of the financial security as the element of the economy security of the enterprise, and the high rate of the economic growth promotes the rapid and effective implementation of the innovational processes into manufacturing. Ukraine needs the development of the innovation surroundings in the system

of the enterprise economic security. It is necessary to draw the universities and business in order to develop and implement the technologies.

References:

1. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств: Дис. канд. екон. наук: 21.04.02. – К, 2015. – 478 с.
2. Алькема В.Г. Теоретико-методологічні засади розвитку системи економічної безпеки логістичних утворень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ea.dgtu.donetsk.ua>
3. Ботьботенко І.В. Системоутворюючі чинники економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності / І.В. Ботьботенко // Вчені записки Університету «КРОК» / Ун-т економіки та права «КРОК». – Вип. 1(1997). – Вип. 32. – Т. 2. – К., 2012. – С. 170-180.
4. Куцик В.І. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення / В.І. Куцик, А.І. Бартиш // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – Вип. 21.4 – 2011. – С. 250-255.
5. Клименко Т.В. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансової безпеки підприємства / Т.В. Клименко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління – Вип. 3(11) – 2011. – С. 246-249.
6. Гаврилова Т.В. Управління фінансовою безпекою підприємства / Т.В. Гаврилова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – Вип. 4 – 2011 – С. 103-106.
7. Маргасова В.Г. Теоретичні засади визначення сутності поняття «безпека» / В.Г. Маргасова, А.В. Роговий // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління – Вип. 3(7) – 2010 – С. 121-125.
8. Гейць В.М. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН – Київ. – 2016. – 336 с.
9. The 2017 IMD World Competitiveness Ranking [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/06/1/625560/>

Holiver V. P., Assistant,
Kryvyi Rih National University
Kryvyi Rih, Ukraine

EVOLUTION OF CORPORATE GOVERNANCE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

The popularity of the corporate (including joint-stock) forms of management as the most characteristic for the corporate governance system is due to a number of organizational and legal advantages that distinguish it qualitatively from other forms of business associations. Such advantages, in our opinion, can be the opportunity to use corporate governance as an effective tool for: the formation of an effective corporate structure of management bodies in the enterprise; formation and establishment of effective relations between the governing bodies of the enterprise, etc.

The practice of corporate governance in many developed countries of the world has a long history, while the scientific substantiation of the theory of corporate governance began to be formed only at the end of the XIX – the beginning of the XX-th century. Scientific experience has repeatedly proved the existence of prototypes of modern corporations since the times of Ancient Greece and Ancient Rome [1, p. 79; 2, p. 54; 3, p. 539; 4, p. 53]. The so-called «treaty unions» and «peaceful unions» allowed to unite the property and manage it jointly. Thus, Roman organizations like corporate associations that existed at the time of the

Emperor Augustus, were recognized as independent subjects of law, had separate property from members of the organization, and the responsibility of the organization was also separated from the responsibility of its members [1, p. 79].

In the subsequent study of the evolution of corporate relations the works of the following scholars were useful: O. Akchurin, A. Antonovich, A. Asaul, V. Pavlov, F. Beskier and O. Mishko, D. Bayura, N. Vasytkin, V. Vorotin, G. Grub, A. Kaminko, N. Kulisher, L. Petrazhitsky, M. Sobolev, L. Strakhov, N. Suprun, I. Tarasov and others. Typical for researchers is the association of corporate governance with such circumstances as concentration of production and capital, separation of ownership from management, monopolistic tendencies in corporate development, corporate (including stock) legislation development, corporate governance mechanisms, etc. The generalization of theories concerning the evolution of corporate governance made it possible to distinguish the main stages of its development on a global scale (Table 1).

Table 1

**The evolution of the corporate ownership and legal framework
of corporate governance**

Stages	Країни	Characteristic of the stage
VIII-VI c. BC	Ancient Rome, Ancient Greece	Formation of «voluntary associations» and «peaceful unions» is similar to corporate-type associations with division of ownership into shares. The founder of the joint case was the «parton», who recruited participants to the business. The distribution of profit by the «patron» was carried out in proportion to the contribution of the participants.
XII-XIII c. AD	Western Europe	The emergence of maritime societies, which capital was in the form of a merchant ship, through which they transported goods. The size of the capital was determined by the value of the vessel. The founder had to determine how many parts he wanted to divide the entire company. Management of the company was carried out by the general meeting of «comrades». There were «Kuksy» – the prototype of future shares «. The prototype of the stock exchange of purchase and sale of «Kuksy» was emerging.
XIV-XV c. AD	Western Europe	The emergence of analogues of modern forms of a joint-stock company (a limited partnership, a joint stock company, a limited liability company. The concept of «dividends» emerged. The emergence of rules for the choice of directors of the company.
XVI c.	Netherlands	In 1594, a trading company was set up in Amsterdam, which, as a result of merger with other companies, received 18 participants and became the predecessor of the East India Company in Holland. In 1602, the United East-India Company was established.
The end of XVII c.	UK	The origin of the terms «share» and «shareholder». As of the end of 1680 in England there were 49 companies, which shares were called «shares».

		There was a legalization of trading in stocks. Periodic convening of shareholders' meeting.
Beginning of XVIII c.	Russia	The publication of the first legislative act that was related to the joint stock form of associations – Decree of Peter I on October 27, 1699 on the formation by of trading companies merchants.
End of XVIII c.	Great Britain, Western Europe, North American colonies of Great Britain	A number of large joint stock companies were created. The terms of membership in joint-stock companies, shareholders' rights, the procedure for participation in the shareholders' meeting, and the order of election of the director were regulated.
	USA	During the last 10 years of the XVIII century, 259 different corporations of industrial, banking and other fields of activity were created.
	Russia	The birth of the first corporate relations, in which there was no liability of the participant of the company for the debts of the company outside of the property belonging to them.
Beginning of XIX ст.	USA, UK	In the 20's of the XIX century. joint-stock company became the main form of business relations. In the 30's of the nineteenth century, the main federal laws of corporate governance were approved.
	France	The appearance in 1808 of the first joint-stock industrial companies, was fixed in the French Commercial Code.
	Belgium	Поява у 1820 р. холдингів. The appearance of holdings in 1820
Mid XIX c.	USA	Creation and development of linear-headquarters management structures of corporations.
	Western Europe, USA	The emergence of industrial TNCs. The emergence of the term «controlling shareholding».
	Russia (including Ukraine within the Russian Empire)	Development of the project «Joint Stock Law» (1835) and the adoption of «Regulations on the partnership by shares or company in shares» (1836).
	UK, Germany, France	In 1843, in Germany (then in Prussia), in 1844 – in UK (England), in 1856 – in France: the publication of independent civil law acts for joint-stock companies.
	Western Europe	The appearance in 1860 of public joint-stock companies.
	UK	Summary in 1862 of all laws regulating the activities of joint stock companies, into a single law.
End of XIX c.	Western Europe, USA	The beginning of a massive transformation of joint stock companies into public corporations. Organization of stock trading of stocks of industrial companies. A detailed legislative regulation of joint stock companies was formed.

	Russia (including Ukraine within the Russia Empire)	The existence of full and limited partnerships in the form of trading houses. The appearance of the first official closed joint stock companies, the distribution of shares among employees of the company. In 1864 the first joint stock commercial bank – the Petersburg private commercial bank was established.
Beginning of XX c.	Developed countries of the world	In the 20 years of the twentieth century. joint stock companies finally took the lead in the organizational and legal forms of business conduct, especially in the financial sphere.
	USA	The emergence in the 20 years of multi-divisions in large corporations. Beginning in 1929, the division of ownership and control (the revolution of managers) in companies. Separation of corporate governance as a practice of comprehensive regulation of corporations.
Mid XX c.	Western Europe, USA	Since 1945, the large-scale development of TNCs. Formation of the system of corporate governance bodies.
End of XX c. Till present	CIIA	Since the 70's, the development of institutional funds. Active development of corporations.
	Country members of OECP	Beginning in the 1990s, the TNC uniting and the formation of global companies.
	Western Europe	Adoption in 1968 by the European Economic Community of the directive on corporate law for European companies.
	Western Europe, USA	Since the 1980s capital outflow in the form of portfolio investments has surpassed direct investment in absolute terms.
	UK	Publication in 1992 of the first Code of Corporate Governance. Further emergence of codes in individual countries and in individual corporations.
	Ukraine (since independence)	In 1988-1990 there was a birth of joint-stock relations after a long time of their absence. In 2001, the Law of Ukraine «On Mutual Investment Institutions (Mutual and Corporate Investment Funds)» was adopted. In 2008, the Law of Ukraine «On Joint Stock Companies» was adopted.

So, although corporate governance, as a particular type of property management has began to be isolated and formed only from the 70s of the xx century. (see Table 1), the preconditions for its formation are quite long and cover the period starting from the Ancient World.

In general, the evolution of corporate relations, the scientists most often associate with: the proliferation of loan relationships, including in the state form of ownership (in particular, prototypes of shares N. Suprun recognizes government bonds that for the first time introduced the society with a property such as possession of securities [5, p. 322]); the need to attract significant capital to gigantic enterprises (railways, international trade,

maritime transport); high interest rates on borrowed capital (which led to the search for alternative ways of attracting funds at cheaper terms), etc. Further development of corporate relations, the scientists see in the concentration of capital through the merger and absorption of companies through the creation of strategic alliances, the globalization of corporations and the internationalization of capital.

Thus, to date, we can state that corporate governance has undergone a long-term evolution since its inception, evolving along with the economy of the countries, transforming itself into global processes of globalization and adapting to changes in the conduct of effective entrepreneurial activity.

References:

1. Vasyutkina, N. V. (2012), Dialectics of development of essence descriptions of concept «corporation», «Economy and management», No. 1, pp. 78-83.
2. Kamy'nka, A. Y'. (1902) Stock associations: Legal research. Tipography by A. E. Landau, T. 1, 352 p., St. Petersburg, Russia.
3. Lur'e, S. Ya. (1993) History of Greece. Publishing house of the St. Petersburg university, 680 p., St. Petersburg, Russia.
4. Pokropy'vny'j, S. F. and Kolot, V. M. (1998) Enterprise: strategy, organization, efficiency. Tipography by Kyiv national economic university, 352 p., Kyiv, Ukraine.
5. Suprun, N. A. (2005) Retrospective analysis of corporate principles forming in domestic economic science in the second half xix – beginning xx century. «History of Ukraine national economy and economic opinion», No. 39-40, pp. 316-328.

Горбачова О. М., к.е.н., доцент,
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АЕРОПОРТА

Кожен аеропортовий комплекс повинен мати концепцію управління аеропортовими витратами, однак практика показує, що вирішення цього завдання викликає значні труднощі, а для багатьох аеропортових комплексів вона стала складною проблемою.

Це пов'язано насамперед з тим, що аеропортові витрати розглядаються як частина загальної системи витрат, незважаючи на те, що вони мають свою специфіку:

1. Аеропортові витрати розподілені за різними формами фінансової звітності, не виділяються при цьому в окремі статті бухгалтерського і управлінського обліку, нерідко збігаються з маркетинговими, виробничими витратами.

2. Аеропортові витрати впливають лише на частину прибутку аеропортового комплексу, і таким чином виникають труднощі з їх ідентифікацією, аналізом і оцінкою їх ефективності з погляду участі аеропортових витрат у формуванні прибутку.

3. Аеропортові витрати входять складовою частиною в структуру витрат численних виробничих, комерційних, маркетингових, логістичних підрозділів аеропортових комплексів, що ускладнює комплексне управління даною категорією витрат.

4. Аеропортові витрати розподілені у часових межах, які нерідко не збігаються з життєвим циклом, являють собою рух грошових коштів у реальному часі. По суті, аеропортові витрати являють собою грошовий потік, спрямований у фінансово-

економічну сферу діяльності аеропортового комплексу, що визначає необхідність використання інструментів фінансового менеджменту в управлінні.

Сама по собі проблема управління витратами є проблемною. У науковій літературі остаточно не визначений зміст даного терміна, не сформульовані і цілі управління (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «управління витратами» у науковій літературі

№	Автор, назва роботи	Визначення
1	Браун Дж., Говинд Дж. [3, с. 28]	Управління витратами передбачає зниження витрат до раціонального рівня, що й дозволяє досягати зростання економічної ефективності діяльності, підвищення конкурентоспроможності
2	Васильєва Т. А. [1, с. 44]	До управління витратами належать: підвищення оборотності ресурсів у ланцюгу руху товарів, підключення нових джерел фінансування, зниження витрат
3	Єфименко М. В. [2, с. 99]	Управління витратами здійснюється шляхом комплексного використання механізмів вибору оптимальних характеристик системи, планування руху в ній грошових потоків, вибору вузлів і інструментів впливу з метою зниження витрат
4	Іващенко І. Л. [4, с. 144]	Управління витратами являє собою процес прийняття рішень, які впливають на використання резервів економії ресурсів підприємства. Витрати, не пов'язані зі створенням нової вартості, слід мінімізувати і тим самим домогтися скорочення загальних витрат.
5	Мухіна А. Л. [5, с. 34]	Управління витратами являє собою процес, спрямований на вирішення ряду завдань, пов'язаних, зокрема, з раціоналізацією використання наявних і залучених ресурсів, зниженням витрат, підвищенням ліквідності і оборотності фінансових і матеріальних активів
6	Серенко І. Р. [6, с. 312]	Під управлінням витратами доцільно розуміти технологію, що дозволяє знижувати витрати виробничої діяльності
7	Уваров С. А. [7, с. 98]	Управління витратами можливо шляхом логістизації діючої господарської структури, побудови логістичної системи і акцентування уваги менеджменту на проблемі мінімізації витрат підприємства
8	Чміль І. Л. [8, с. 112]	Основні питання системи управління витратами пов'язані: з виділенням і класифікацією витрат, на основі яких досліджуються окремі явища і процеси, які відбуваються у виробничому ланцюгу; визначенням основних елементів фінансового потоку, ресурсів, учасників виробничої діяльності
9	Шаповал І. С. [9, с. 101]	Управління витратами полягає в обліку всієї сукупності витрат управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками в усій системі і плануванні витрат з метою їх зниження

Наведені у таблиці визначення мають ряд істотних обмежень, що не дозволяє ефективно, оперативно і системно управляти аеропортовими витратами.

По-перше, у більшості визначень йдеться про мінімізацію витрат, що з самого початку є невірним, оскільки постулати фінансового менеджменту говорять про те, що не завжди зниження витрат веде до підвищення ефективності економічної системи, і в цьому зв'язку говорити необхідно не про зниження витрат, а про їх раціональне планування.

По-друге, із вказаних визначень випливає, що головною метою управління витратами є їх зниження, хоча з погляду сучасних підходів доцільно говорити про їх планування.

По-третє, у даних визначеннях не враховується, що аеропортові витрати виникають на стику підсистем управління підприємством – маркетингу, логістики і фінансів, що змушує оцінювати і планувати їх з використанням інструментів фінансового менеджменту.

По-четверте, наведені визначення не вказують на інші (крім зниження) цілі управління витратами, не визначають основні інструменти управління витратами.

Отже, аналіз наведених визначень дає змогу зробити висновок, що управління аеропортовими витратами повинне розглядатися як комплекс аналітичних процедур, спрямованих на визначення оптимального рівня (величини) витрат, на основі передбачення і прогнозування з метою прийняття раціонального управлінського рішення, спрямованого на максимізацію прибутку аеропорту за рахунок використання сучасних методів фінансового менеджменту.

Література:

1. Васильева Т. А. Многоуровневая система управления логистикой как основа финансовой стабильности промышленного предприятия: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.02.02. – Воронеж, 2001. – 199 с.
2. Ефименко М. В. Основные проблемы финансовой логистики. Сборник статей германороссийской конференции по логистике / Под ред. Д. А. Иванова, Е. Мюллера, В. С. Лукинского. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. – 274 с.
3. Браун Дж., Говинд Дж. Стратегическое управление логистическими издержками – СПб.: Бизнес Микро, 2001. С. 27-29.
4. Иващенко И. Л. Роль финансовой логистики в достижении конкурентоспособности организации Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2010, № 7. 182 с.
5. Мухина А. Л. Управление финансовыми потоками в логистической концепции Сборник «Современные проблемы менеджмента и маркетинга российских предприятий». М. Института менеджмента. 2007. 230 с.
6. Серенко И. Р. Об актуальных вопросах и тенденциях развития логистики М. Синергетика и проблемы теории управления: сборник научных трудов / Под ред. А. А. Колесникова. М.: ФИЗМАТЛИТ, 2004, 504 с.
7. Уваров С. А. Проблемы учета и контроля логистических издержек / Сборник «Проблемы управления», Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. – СПб, 2007. – 242 с.
8. Чміль І. Л. «Эффективность логистического управления» / Сборник «Проблемы экономики». – М.: МГУ, 1997.
9. Шаповал С. С. Управление логистическими затратами на предприятии. – Труды Одесского политехнического университета, 2007, вып. 2(28).

КОРПОРАТИВНІ ВАЖЕЛІ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ: СТРАТЕГІЯ СЬОГОДЕННЯ

В Україні у силу недосконалості законодавства в сфері корпоративного управління, де багато аспектів корпоративних відносин не охоплені правовим полем, а також шляхом прямих порушень утискаються інтереси та права акціонерів. Це стосується основних корпоративних прав: на управління корпорацією; на дивіденди (частку прибутку); на частку активів при ліквідації АТ; на доступ до інформації. Забезпечення прав акціонерів безпосередньо впливає не ефективність діяльності корпорацій, оскільки сприяє залученню значно дешевших порівняно з кредитними інвестиційних ресурсів, стимулює до активної участі в корпоративному процесі всіх його учасників, мотивує працівників, регулює корпоративні відносини загалом. Проблема захисту прав акціонерів є актуальною не лише для України, а і для багатьох країн світу (навіть економічно розвинутих), де здійснюються відповідні дослідження та розробки по її подоланню.

В економічній літературі корпоративне управління розглядається насамперед як управління корпоративними правами їх власників [1, с. 21]. Основні корпоративні права акціонерів в системі сучасного корпоративного управління – це: – право на отримання частини прибутку корпорації у вигляді дивіденду; – право на отримання частки майна при ліквідації підприємства; – право на участь в управлінні компанією шляхом голосування на загальних зборах акціонерів; – право на отримання інформації про діяльність корпорації.

Захист прав акціонерів, особливо дрібних, є одним з найважливіших елементів системи корпоративного управління і безпосередньо впливає на ефективність функціонування акціонерних товариств. Розглянемо досвід та проблеми українських корпорацій у сфері реалізації акціонерами своїх корпоративних прав. Україні практично не купують акцій з метою отримання дивідендів, бо дивіденди корпорації не виплачують. Акції купуються, щоб одержати прибуток на різниці їх курсів. Також недостатньо опрацьоване питання щодо розмежування положень та норм дивідендної політики: які належать до компетенції винятково загальних зборів, а які мають бути зафіксовані у Статуті корпорації. Річ у тім, що при вирішенні питань виплати дивідендів на загальних зборах (як це сьогодні передбачено законодавством) цілком можуть бути знехтувані інтереси дрібних акціонерів з боку власників крупних пакетів акцій або простої більшості.

Одним з напрямків врегулювання цього питання може стати чітка законодавчо закріплена регламентація порядку виплати дивідендів. Це сприятиме тому, що дрібні акціонери почуватимуть себе більш захищеними і матимуть певні гарантії щодо отримання частини прибутку компанії. Водночас слід передбачити всі можливі наслідки таких рішень, наприклад, у вигляді штучної мінімізації реального прибутку. Ставка оподаткування дивідендів фізичних осіб в Україні становить 13%, відповідна норма для іноземних інвесторів – 30%. Аналізуючи досвід зарубіжних країн (США, Великобританії, Ізраїлю, Польщі, Мексики, Аргентини, Венесуели, Індії та ін.), можна констатувати, що як у високорозвинених, так і в країнах, що розвиваються, розроблені і діють гнучкі системи пільгового оподаткування дивідендів з метою залучення інвестицій в цінні папери корпорацій [2, с. 165]. Узагальнюючи

напрацювання цих країн, можна визначити деякі методи стимулювання інвестицій шляхом зміни податкової політики:

- часткове або повне звільнення від податку на дивіденди іноземних інвесторів, якщо ці кошти не витікають за кордон, реінвестуються в нові цінні папери в Україні;
- значне зменшення ставки податку для осіб, які володіють певною часткою акцій тривалий час;
- звільнення від сплати податку з дивідендів, які скеровуються на виконання інноваційних проектів;
- введення прогресивного податку на дивіденди (з можливим неоподаткуванням дрібних інвесторів);
- застосування низької податкової ставки для інвесторів, які спрямовують свої кошти у наукоємні та інші важливі галузі;
- різне оподаткування за довгостроковими та короткостроковими інвестиціями;
- звільнення від оподаткування прибутку, отриманого під час продажу цінних паперів та ін.

Значні перешкоди стоять на шляху реалізації права акціонерів на частку майна при ліквідації АТ. Законом встановлено, що при банкрутстві компанії виплати за простими акціями, які підлягають викупу, а також розподіл майна між акціонерами-власниками простих акцій відбувається відповідно у сьому та восьму черги [3]. Усі попередні черги – це задоволення потреб щодо податків, вимог кредиторів, виплати заробітної плати власником привілейованих акцій. Якщо врахувати, що розподіл майна кожної черги здійснюється після повного задоволення вимог кредиторів (акціонерів) попередньої черги, то стає зрозумілим, що можливості отримати певну частку майна корпорації фактично немає. Для покращення такого стану справ доцільно було б діяти у двох напрямках.

По-перше, розподілити ризики між тим, хто дає кредит, і позичальниками, оскільки кредитування – це двостороння угода, і обидві сторони повинні нести певну частку ризику, а не лише боржник.

По-друге, переглянути законодавство в сенсі покращення умов для власників простих акцій порівняно з власниками привілейованих, які сьогодні є вельми дискримінаційними для перших. Найбільше судових процесів у сфері корпоративного управління – це оскарження рішень, прийнятих на загальних зборах акціонерів. Тобто, часто порушується одне з головних прав учасників корпоративних відносин – право на управління товариством. Так, зафіксовані неодинокі випадки несвоєчасного надання інформації або взагалі її відсутності про скликання чергових чи позачергових зборів акціонерів. Часто трапляються порушення при реєстрації учасників, прийняття рішень за відсутності кворуму, порушення тривалості проведення зборів та ін. Українська асоціація інвестиційного бізнесу провела спеціальне статистичне дослідження щодо типових корпоративних конфліктів і згрупувала їх в процентному відношенні до загальної кількості. Керуючись цими та іншими подібними даними, доцільно було б на основі аналізу порушень, що зустрічаються найчастіше, внести відповідні поправки та доповнення в законодавство. Загалом законодавством передбачено право акціонерів на отримання інформації про діяльність корпорації. До основних складових такої інформації належать: засновницькі документи, принципи (Кодекс) корпоративного управління, протоколи загальних зборів, протоколи засідань виконавчих та контролюючих органів АТ (наглядової ради, правління, ревізійної комісії) та їхні накази, річна фінансова звітність, документи бухгалтерського обліку (з певними обмеженнями), інформація про емісію акцій та інших цінних паперів, перелік афілійованих осіб

товариства та кількість акцій, якою вони володіють. Крім того, кожне ВАТ зобов'язане мати свою інтернет-сторінку. Порівняно з попереднім законодавством стосовно вирішення цих питань відбувся певний прогрес. Так, окреслено коло осіб, до яких слід звертатись за наданням інформації, та визначено відповідні строки її отримання. Водночас не передбачено жодної відповідальності посадових осіб за ненадання інформації, потрібної акціонеру. Невідомо, де і як можна оскаржити порушення цього корпоративного права. Позитивним моментом є розроблення віднедавна кодексів корпоративного управління багатьма вітчизняними компаніями, де положенням щодо розкриття інформації приділено значну увагу. Загалом можна констатувати, що порівняно із європейською, англо-американською та японською системами корпоративного управління в Україні не забезпечено достатньої прозорості діяльності АТ і треба прагнути до значно ширшого доступу акціонерів і громадськості до інформації про діяльність підприємств, що унеможливить прояви тінізації та корупції. Крім того, як відомо, чим прозоріша діяльність корпорації, тим привабливішою вона є для інвесторів. З цією метою доцільно включити до кола питань, що не є конфіденційними, такі: інформація про власників найбільших пакетів акцій, розмір винагороди провідних менеджерів та ін. Слід також забезпечити рівний доступ до інформації всіх акціонерів та передбачити адміністративну (фінансову) відповідальність посадових осіб за ненадання інформації.

Отже, заходи щодо вдосконалення корпоративних відносин повинні розроблятися з врахуванням як міжнародних стандартів та підходів, так і досвіду вітчизняних корпорацій і специфіки української економіки. Це дасть можливість захистити інтереси акціонерів. Крім обґрунтованих напрямків вирішення проблем вітчизняного корпоративного управління, подальшого дослідження заслуговують такі його аспекти, як:

- підсилення впливу держави на процеси корпоративного управління;
- збільшення відповідальності топ-менеджерів корпорацій;
- регулювання питань функціонування фондового ринку;
- посилення ролі аудиту фінансової діяльності управлінських органів АТ;
- розроблення систем управління ризиками корпорацій;
- взаємодія з банками, антикризове управління в сучасних умовах та ціла низка інших актуальних проблем.

Література:

1. Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 295 с. 4. Renneboog, L.D.R., 2003. «The managerial labor market and the governance role of shareholder control structures in the UK», Discussion Paper 13, Tilburg University, Tilburg Law and Economic Cen.
2. Корпоративне управління в Україні: менеджмент, фінанси, аудит, матеріали п'ятого Пленуму Спілки економістів України та міжнародної науково-практичної конференції. – К., 2006. – 175 с.
3. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року N 514–VI.

**Корбутяк А. Г., к.е.н., доцент,
Сокровольська Н. Я., к.е.н., доцент,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна**

КРИТИЧНИЙ ОГЛЯД ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ СТАН» ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ НАУКОВИХ КОЛАХ

Проблема трактування фінансового стану підприємства є актуальною для сьогодення, оскільки з одного боку, він є результатом діяльності підприємства, тобто його досягнення, а з другого боку – визначає передумови розвитку підприємства. Тому дане питання було розглянуто у працях багатьох економістів, як вітчизняних так і зарубіжних, і особлива увага приділялася питанням, пов'язаним не тільки з аналізом фінансового стану, а й з його оцінкою та управлінням.

Питання оцінки фінансового стану підприємств розглядалися в працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців і практиків, зокрема: І.О. Бланка, М.Д. Білик, М.Я. Дем'яненко, О.М. Волкової, А.І. Гінзбурга, А.І. Ковальова, І.Т. Балабанова, В.Д. Новодворського, В.М. Родіонової, Н.О. Русак, О.О. Терещенко, А.Д. Шеремета та ін.

Проте, незважаючи на те, що трактування поняття «фінансовий стан» підприємства було розглянуто багатьма науковцями, спостерігаються великі розбіжності у їх визначеннях даного поняття. Розглянемо найбільш розповсюджені визначення поняття «фінансовий стан» підприємства (табл. 1).

Щодо визначень поняття «фінансового стану» науковцями, то переважна більшість із них повторюють трактування за Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Вони визначають це поняття як комплексне, що характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства або як економічну категорію зі своєю специфікою.

Проте обґрунтованішим визначенням порівняно з даним, є трактування тих авторів, що підкреслюють відображення у понятті «фінансовий стан», якісної сторони виробничої і фінансової діяльності, хоча й з деякими відмінностями. До таких можна віднести тлумачення О.В. Крухмальова, М.Я. Дем'яненко, Ю.С. Цал-Цалко, М.Ф. Коробова та ін. Одним з найповніших визначень поняття «фінансового стану підприємства» наведено у фінансовому словнику-довіднику за редакцією М.Я. Дем'яненко, де серед його характеристик на перший план виступає якісна сторона діяльності підприємства (табл. 1). У Ю.С. Цал-Цалко при визначенні поняття «фінансового стану підприємства» на першому місці також виділено комплексність даного поняття, але основну увагу в своєму визначенні звернено не тільки на забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами, що є важливим, а й на доцільності та ефективності їх розміщення і використання, платоспроможності підприємства та фінансовій стійкості.

Досить повним та ширшим поняттям ніж «фінансовий стан підприємства» є визначення сутності даного поняття у Коробова М.Я.: «Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями».

**Існуючі підходи до визначення сутності категорії
«фінансовий стан підприємства»**

Автор	Зміст категорії
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.
М.Д. Білик [2, с. 122]	Фінансовий стан підприємства – це реальна (фіксована на момент часу) і потенційну фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється його оцінка.
І.О. Бланк [3, с. 487]	Фінансовий стан підприємства – це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів та капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання.
О.В. Крухмальв [4, с. 198]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства.
Г.В. Савицька [5, с. 662]	Фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу.
Ю.С. Цал-Цалко [6, с. 566]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних та інших суб'єктів господарювання, доцільністю й ефективністю їх розміщення і використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.
О.В. Павловська, [7, с. 388] Т.О. Фролова [8, с. 253]	Фінансовий стан підприємства – це співвідношення структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і їхніх джерел.
І.Ф. Прокопенко [9, с. 266]	Фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, що відображає стан капіталу у процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до розширення своєї діяльності.
М.Ф. Коробов [10, с. 378]	Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності.
М.Я. Дем'яненко [11, с. 507]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства.

	Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу.
А.М. Поддєрьогін [12, с. 546]	Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

У деяких літературних джерелах (І.О. Бланк, О.В. Павловська, Т.О. Фролова, М.А. Боллох, І.Ф. Прокопенко, О.П. Крайник та ін.) поняття «фінансовий стан підприємства», подано у зовсім спрощеному варіанті. Наприклад, М.А. Боллох наводить таке визначення: «фінансовий стан підприємства – це результат фінансової діяльності. Він характеризується розмірами коштів підприємств, їх розміщенням та джерелами надходження» [14, с. 118]. З цього визначення не зрозуміло, чому фінансовий стан підприємства є результатом лише його фінансової діяльності, чому він не є результатом також операційної та інвестиційної, і зовсім упускаються якісні характеристики такого поняття. Не уточнюють це поняття й автори О.П. Крайник, З.В. Клепкова. Ними представлено таке визначення: «фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям і характеризується системою показників, які відображають наявність та розміщення коштів, реальні та потенційні фінансові можливості підприємства» [15, с. 84]. Тобто тут повторюється трактування, наведене в Положенні про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, та не уточнюється визначення сутності поняття фінансового стану підприємств.

Отже, можна зробити висновок, що науково-теоретичні підходи зазначених авторів мають певні розбіжності щодо визначення категорії «фінансовий стан підприємства». Тому, дослідивши сутність поняття «фінансовий стан підприємства» та проаналізувавши різні точки зору щодо його визначення, доцільно запропонуємо більш точне, лаконічне і таке, що відбиває сутність фінансового стану підприємства, визначення: фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, що визначає реальну (на фіксований момент часу) та потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, певний рівень саморозвитку підприємства, та спроможність погашення зобов'язань перед відповідними суб'єктами господарювання.

Література:

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого 1998 р.
2. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 122.
3. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту: навч. посіб. / І.А. Бланк – К.: Ника-Центр, 2007. – 487 с.
4. Крухмаль О.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: навч. посіб. / О.В. Крухмаль, В.В. Коваленко – Суми: УАБС НБУ, 2011. – 198 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.В. Савицька – К.: КНЕУ, 2010. – 662 с.

6. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підруч. / Ю.С. Цал-Цалко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 566 с.
7. Павловська О.В. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення / О.В. Павловська – К.: КНЕУ, 2010. – 388 с.
8. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення / Т.О. Фролова – К.: Видавництво європейського університету, 2011. – 253 с.
9. Прокопенко І.Ф. Курс економічного аналізу: підручник для студентів ВНЗ / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін, З.Ф. Петряєва – Харків: Легас, 2004. – 266 с.
10. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / М.Я. Коробов – К.: Знання, КОО, 2006. – 378 с.
11. Дем'яненко М.Я. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан та ін. за редакцією Дем'яненка М.Я. – К.: ІАЕУААН, 2005. – 507 с.
12. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підруч. / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк – 5-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.
13. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу: підруч. / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, Е.В. Негашев – М.: ИНФА, 2001. – 208 с.
14. Болух М.А. Економічний аналіз: навч. посіб. / М.А. Болух, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк – К.: КНЕУ, 2011. – 540 с.
15. Крайник О.П. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / О.П. Крайник, З.В. Клепкова. – Львів: Інтелект, 2009. – 84 с.

Петришин Л. П., к.е.н., доцент,
Жидовська Н. М., к.е.н., доцент,
Львівський національний аграрний університет
м. Львів, Україна

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Базою для формування персоналу сільськогосподарських підприємств країни є сільські жителі, які відповідним чином підготовлені для такого виду діяльності. До недавніх пір основою для формування контингенту власників, керівників і найманих працівників, фермерів були колишні працівники колгоспів і радгоспів, а згодом колективних сільськогосподарських підприємств. Оскільки з часу їх реформування минуло багато років, то ця основа вже є втраченою. Якщо ще два десятиліття тому в кожній сільській родині були один-два, а то й більше кваліфікованих працівників сільськогосподарських підприємств, то на даний час ситуація докорінно змінилася. В селах залишилися дуже обмежена кількість кваліфікованих агрономів, зоотехніків, шоферів, трактористів, комбайнерів тощо. Це вкрай негативно впливає на якість внутрішнього середовища сільськогосподарських підприємств.

Серед основних напрямів підвищення якості персоналу сільськогосподарських підприємств слід виділити оптимальний підбір і розстановку кадрів. Зважаючи на сьогоднішню демографічну ситуацію, практично в усіх регіонах країни в сільській місцевості новоорганізованим чи діючим давно підприємствам, в яких є новостворені робочі місця, доводиться докладати значних зусиль у справі підбору працівників з необхідними особистими якостями, рівнем кваліфікації, здатності до навчання тощо.

Практика показує, що ця проблема нерідко вирішується за рахунок найму працівників з розміщених на значних відстанях сільських населених пунктів. Оптимальним

варіантом є наявність потенційних працівників з необхідними якостями і укладання з ними трудових угод на погоджених умовах. Але частіше трапляється ситуація, коли необхідно довозити таких працівників до місця праці на значні відстані.

Традиційно упродовж десятиліть сільськогосподарські підприємства наймали працівників за наявністю документів, які засвідчували їхню освіту та рівень кваліфікації. В сучасних умовах на практиці сформувалися дещо інші підходи. Для кожного робочого місця розробляється «своя» карта компетенцій, відповідно до якої повинен здійснюватися підбір кадрів. На відміну від посадових інструкцій, які надто переобтяжені багатьма деталями посадових обов'язків, така карта представляється у значно простішій формі з чіткішим виділенням основних необхідних компетенцій найманих працівників.

Важливим напрямом підвищення якості персоналу сільськогосподарських підприємств є формування «корпоративного духу» підприємства. Для цього в кожного працівника слід виховати почуття унікальності підприємства, в якому він працює. Це почуття співзвучне з почуттям патріотизму. Воно проявляється в розумінні того, що ніхто інший, крім нас, не може краще виконувати ті функції, які ми виконуємо, а саме: забезпечення споживачів тими видами продукції, які ми виробляємо. Це породжує такі глибокі почуття, як важливість твоєї праці, гордість за те, що виконуєш виняткову місію. Якщо колектив тримається лише на спільному отримванні грошей за спільно виконану роботу, він не зможе демонструвати високий рівень трудової віддачі. Об'єднуючу роль повинні відігравати не лише матеріальні, а насамперед моральні цінності.

Навіть за умови формування високоякісного, фахово підготовленого персоналу сільськогосподарське підприємство зобов'язане налагодити ефективну систему безперервного навчання працівників. Сучасні технології виробництва продукції рослинництва і тваринництва оновлюються настільки швидкоплинно, що отримані зовсім недавно знання дуже скоро виявляються застарілими. Постійно оновлюються також вимоги до функціонування технічних засобів, використовуваних у сільськогосподарських підприємствах. Це зумовлює необхідність постійного оновлення знань усіх працівників, навіть зайнятих найменш кваліфікованими видами праці.

Великі сільськогосподарські підприємства можуть організувати процес безперервного навчання своїх працівників самостійно. А середні та малі за розмірами підприємства і фермерські господарства сімейного типу повинні реалізовувати цей напрям через спільні заходи або через різноманітні навчальні заклади аграрного профілю.

Співзвучним з цим напрямом підвищення якості персоналу сільськогосподарських підприємств є такий, як стимулювання постійної спрямованості працівників на професійний розвиток. Успішність процесу безперервного навчання можлива лише за умови налагодження двостороннього руху – готовності керівників розробляти освітні програми, з одного боку, і готовності працівників стати суб'єктами освітнього процесу. Якщо в одному з напрямів такого руху створюються певні перешкоди, може постраждати весь процес.

Серед напрямів підвищення якості персоналу сільськогосподарських підприємств важливим є створення передумов і чинників кар'єрного зростання. У кожному з великих сільськогосподарських підприємств працівник повинен отримувати таку перспективу, адже лише в такому разі він матиме змогу повністю само реалізуватися. Для цього він повинен знати, що ця практика всередині підприємства не лише декларується, а й реально реалізується.

Визначені вище напрями підвищення якості персоналу стосуються не лише великих за розмірами сільськогосподарських підприємств. Вони є запорукою успішного функціонування навіть малих підприємств, зокрема фермерських господарств, адже всі вони так чи інакше наймають працівників, нехай і на недовготривалий час.

Проблема забезпечення необхідного освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу вирішується насамперед на етапі його формування. Однак якщо підприємство у процесі своєї діяльності вирішуватиме її лише на цьому етапі, йому загрожує загальне погіршення якості персоналу. Сучасні знання оновлюються, як зазначалося вище, дуже швидко. Тому підприємству слід налагодити ефективний процес навчання усіх працівників. Це стосується як організації відповідної системи курсів, так і стимулювання процесу самоосвіти. Форми стимулювання при цьому визначаються специфікою конкретних сільськогосподарських підприємств. У кожному з них повинна функціонувати система підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу.

Тісно пов'язаними з наведеними вище є заходи з підвищення рівня інноваційної спрямованості праці. Підприємство задля підвищення власної конкурентоспроможності зобов'язане стимулювати творчий підхід в діяльності кожного працівника і активно впроваджувати новаторські рішення, запропоновані працівниками, з метою підвищення продуктивності праці та здешевлення вироблюваної продукції.

Керівники підприємств повинні звертати особливу увагу на покращення системи соціального захисту працівників, а також на здійснення заходів з охорони праці та підвищення рівня працездатності.

В сучасних умовах значна частина персоналу сільськогосподарських підприємств отримує зарплату в «конвертах», що позбавляє їх можливості отримувати так званий соціальний пакет. Такі дії керівників не тільки значно погіршують статус, рівень соціальної захищеності працівників, а й потенційно позбавляють їх засобів існування в разі хвороби чи втрати працездатності. Крім того, ці дії не сприяють процесу зростання продуктивності праці. Тому необхідно реалізовувати заходи з усунення таких негативних явищ.

Важливими складовими системи заходів з покращення використання персоналу сільськогосподарських підприємств є забезпечення функціонування системи оцінки результатів праці та формування і вдосконалення системи мотивації праці. Ранні теорії мотивації праці базувалися на фізичному примусі. В сучасних умовах основними елементами мотивації зайнятості в сільськогосподарських підприємствах є умови праці та її оплати, можливості професійного та кар'єрного зростання, умови соціального пакету, який надає підприємство тощо.

Учені та практики вирізняють різні методи стимулювання ефективності праці. Як правило, основну увагу звертають на соціально-економічні чинники, зокрема забезпечення необхідного рівня заробітної плати, ступінь її узгодження з результатами праці, забезпечення справедливої диференціації оплати праці. Однак не менш важливими для мотивації праці є організаційно-економічні чинники, зокрема забезпечення ефективного використання трудового потенціалу кожного з рядових працівників, а також спеціалістів.

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ У ТНК

Сучасний світ характеризується процесом транснаціоналізації, якщо у минулому діяльність компаній поширювалась максимум на територію однієї або двох сусідніх держав, то нині діяльність однієї компанії може охоплювати увесь світ. Зростання масштабів інтеграційних процесів, як результат поглиблення та розширення взаємозв'язку окремих підприємств та економік країн, призвело до формування корпорацій, які нині уподібнюються до «держав», оскільки вони здатні самостійно впливати на соціальне, політичне, економічне середовище інших, «справжніх», країн світу.

Проте, керувати сучасною бізнес-системою складно на будь-якому рівні: чи буде це приватне підприємство, чи величезна транснаціональна корпорація. Від правильного управління ресурсами компанії залежить її прибутковість.

Досвід розвинених країн довів переваги корпоративної форми власності, а також переваги впровадження корпоративного управління у практику господарювання. Актуальність обраної теми, на мою думку, полягає у тому, що на даний момент в Україні формується корпоративний сектор економіки: створено більш як 35 тис. акціонерних товариств, кількість власників акцій досягає близько 33 млн., загальний обсяг емісії цінних паперів дорівнює 100 млрд. грн. Ми підійшли до переломного етапу економічного розвитку: завершилась епоха накопичення капіталу і компаніям необхідно розвивати систему управління для успішного ведення бізнесу, і перш за все – корпоративного. Для подальшого ефективного розвитку необхідним є формування міцного фундаменту інституту корпоративного управління. Тому, вибір даної теми для дослідження, на мою думку, є актуальним, адже в Україні існує проблема побудови ефективної системи корпоративного управління.

Досліджуючи положення, які регулюють ті чи інші питання управління різні, накопичена практика більшості корпорацій і нормативне забезпечення конкретної країни дозволяють визначити поняття «моделі» корпоративного управління у певній групі країн.

Традиційно виділяють три основні моделі корпоративного управління – англо – американську, західноєвропейську (німецька) і японську моделі. Останнім часом визначають ще одну модель, яка характерна для країн з перехідною економікою, яка також має власні характеристики і своєрідні підходи до формування корпоративних відносин [1, с. 188].

Дані моделі розглядають наступні питання:

- головні учасники реалізації моделі корпоративних відносин;
- законодавчі норми;
- структуру володіння акціями;
- моніторинг діяльності;
- форми та засоби фінансування;
- структуру Ради директорів;
- вимоги до розкриття інформації;
- корпоративні дії, що вимагають схвалення акціонерів.

Англо-американська модель характеризується наявністю індивідуальних акціонерів і постійно зростаючим числом незалежних акціонерів (вони називаються «зовнішні» або «аутсайтери»), а також чітко розробленою законодавчою базою, яка визначає права й обов'язки трьох ключових учасників – директорів, менеджерів та акціонерів.

Акціонерний капітал американських корпорацій значною мірою розпорошений. У Великій Британії та США власників типових корпорацій багато, а частка їхніх акцій мала порівняно з розмірами корпорації. Через відсутність головного власника акцій жодна окрема особа чи група осіб не може розраховувати на верховенство своїх інтересів або особливі права представництва [1, с. 191-197].

Недоліками англо-американської моделі ради директорів є:

- сильний організаційний і інформаційний вплив на раду з боку вищого виконавчого керівництва корпорації;
- перевага представницьких функцій і формальна виконавча роль самих рад;
- делегування більшості важливих повноважень з питань життєдіяльності компаній-правлінню або виконавчому директорату;
- недостатня частота і регулярність засідань, що не охоплює найважливіших питань порядку денного [2, с. 135].

На сьогоднішній день у США розповсюджені два основних типи корпорацій: у першому консолідуючим ядром виступає банківський холдинг, у другому – виробничо-технологічний комплекс.

Західноєвропейська (німецька) модель характеризується високим рівнем концентрації акціонерної власності, при цьому більша частина акцій корпорацій належить іншим компаніям. Характерною рисою формування німецьких корпорацій є тісний зв'язок банків з промисловістю. Банки беруть участь не тільки у фінансуванні інвестиційних проєктів, але й в управлінні, тому центрами створення корпорацій у Німеччині є, як правило, великі банки. Координація в німецьких корпораціях забезпечується наявністю порівняно невеликого кола посадових осіб, які є одночасно членами правління різних компаній і фірм, що входять у дану корпорацію. Відносини власності між компаніями можуть бути ієрархічними (більше поширено у Німеччині) або перехресними (характерні для багатьох європейських країн).

Особливостями західноєвропейської моделі корпоративного управління є:

- стратегія довгострокового контролю за корпорацією; подвійна роль банків (як кредиторів і як акціонерів);
- внутрішні інституціональні інвестори (західноєвропейські компанії) володіють найбільшою часткою акцій корпорацій;
- узаконені обмеження прав акціонерів щодо голосування, тобто статут підприємства обмежує кількість голосів, які акціонер має на зборах, і може не збігатися з числом акцій, якими він володіє;
- двоступенева структура управління, що складається із виконавчої (чиновники корпорації) і спостережної (робітники/службовці компанії і акціонери) рад;
- включення представників робітників і менеджерів у спостережну раду.

Японська модель. Корпорації Японії – це самодостатні, універсальні багатогалузеві економічні комплекси, що включають у свою структуру фінансові установи (банки, страхові, трастові компанії), торговельні фірми, а також виробничі підприємства, що складають повний спектр галузей господарства. Широке використання корпораціями залучених коштів – одна з причин японських економічних досягнень. Тому обов'язково членом корпорації, її стрижнем є головний банк, що контролює велику мережу філій і дочірніх банків. Завдяки входженню кредитно-фінансових інститутів у корпорації досягаються стратегічні вигоди, пов'язані з ростом мобільності розвитку і

реалізацією технологічного потенціалу всієї групи. Швидкість технологічного відновлення виробництва, темпи нарощування випуску конкурентоспроможної продукції багато в чому залежать від того, наскільки інвестиційні можливості корпорації перевищують обсяги фінансування.

Отже, особливості японської моделі корпоративного управління такі:

- вирішальна роль мережі кейрецу (фінансово-промислових груп) у системі корпоративного управління;
- наявність універсальних банків, що виконують роль кредиторів і акціонерів;
- склад ради директорів, як правило, з «інсайдерів»;
- наявність неформальних бар'єрів перед іноземними інвесторами;
- стратегія довгострокової стійкості корпорації натомість короткострокового прибутку [3].

Розширення і поглиблення транснаціоналізаційних процесів у світовій економіці, набуття ними якісно нових форм та глобальних масштабів не залишили осторонь і Україну. Наша країна докладас чималих зусиль, аби гармонійно вплести свою економічну діяльність у світову глобалізовану структуру економічних відносин. Транснаціональні корпорації є невід'ємною часткою цієї структури. Вони зосереджують у своїх руках ліву частку виробництва, капіталів, технологій, які для української економіки являють неабиякий інтерес у процесі її становлення та розвитку.

Література:

1. Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління: Навч. пос. – Х.: Еспада, 2003. – 543 с.
2. Руденко Л.В. ТНК у формуванні глобальних конкурентних переваг // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. – Т. II / За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 478 с.
3. Международный менеджмент. Учебник для вузов / под. ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзель – СПб: Питер. – 2001. – 256 с.

Сольська В. В., аспірант,

*Житомирський державний технологічний університет
м. Житомир, Україна*

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання розвиток підприємства в Україні потребує використання в процесах прийняття рішень узагальнюючих або результативних показників, важливе місце серед яких займає оцінка майна підприємства. Показник оцінки майна підприємства є найважливішою комплексною фінансово-економічною характеристикою, що дає можливість отримати як найповнішу інформацію про слабкі і сильні сторони об'єкта оцінювання, оцінити ефективність його функціонування, минулі, поточні і майбутні доходи і витрати, а також перспективи розвитку, що у свою чергу виступає передумовою для сталого розвитку бізнесу. Ціллю такої оцінки можуть бути: продаж нерухомості; оформлення майна як внесок до статутного фонду; нематеріальні активи; інвестиційні процеси; кредитування; оренда; лізинг; реструктуризація; розробка плану розвитку підприємства тощо.

Розробкою вищезазначених питань займається багато зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, основою досліджень щодо розробки методології системи оцінки майна підприємства необхідно відзначити таких як, П.Л. Віленського, Н.А. Абулаєва, С.В. Валдайцева, В.Н. Гавву, А.Г. Грязнову, І.А. Єгерєва, Т.В. Безбородову, Т.А. Єрофєєва, Дж. ван Хорна, Т. Коупленда, Г.Й. Островську, П.В. Круша, Т. Коллера, О.Б. Мниха, С.В. Поліщука, О.Г. Мендрула, М.А. Федотову та ін. Методичні рекомендації щодо сутності їх характеристик, аналізу та методики оцінки майна знайшли своє відображення у законодавчо-нормативних актах України, зокрема в Законі України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2007 р. № 2658-III; Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 р. № 1440; Національному стандарті № 2 «Оцінка нерухомого майна» від 28.10.2004 р. № 1442 [1, 2].

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування переваг та недоліків підходів щодо визначення оцінки майна підприємства.

Оцінка майна підприємства – це процес визначення вартості підприємства як цілісного майнового комплексу, здатного його власникові приносити прибуток. При проведенні оцінки визначається вартість всіх активів підприємства, а саме: машин та устаткування, нерухомого майна, фінансових вкладень, складських запасів, нематеріальних активів тощо. Крім того, окремо оцінюється ефективність роботи підприємства, її колишні, теперішні і майбутні доходи, перспективи розвитку і конкурентне середовище на цьому ринку, а потім оцінюване підприємство порівнюється з підприємствами-аналогами. На підставі такого комплексного аналізу реально оцінюється вартість підприємства, як майновий комплекс, здатний приносити прибуток [3, с. 23].

Серед науковців відсутня єдність позицій щодо вибору підходів, методів, методик оцінки майна підприємства. Це підтверджує проведений аналіз поглядів дослідників різних наукових сфер – управління, бухгалтерського обліку, фінансів, аудиту, страхової діяльності тощо, а також позиції професійних оцінювачів, що здійснюють оцінку майна підприємства [5].

Аналіз сутності і характеру застосування дозволяє поєднати існуючі методи оцінки майна підприємства в три основних підходи: порівняльний; витратний, доходний.

Витратний підхід оцінки майна підприємства ґрунтується на врахуванні економічних принципів заміщення і корисності. Виходячи із сутності даних принципів, покупець сплачує за актив суму, що є не більшою від суми витрат, понесених на придбання об'єкта з відповідною корисністю. Реальна вартість підприємства визначається як різниця між сумою матеріальних і нематеріальних його активів і величиною боргових зобов'язань.

Переваги та недоліки використання витратного підходу під час оцінки майна підприємства подано в таблиці 1.

Витратний підхід передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу (знецінення).

Під час застосування даного підходу використовуються вихідні дані про об'єкт оцінки, інформація про відтворення або заміщення об'єкта оцінки чи подібного майна в сучасних цінах або середньостатистичні показники, які узагальнюють умови його відтворення або заміщення в сучасних цінах.

Доходний підхід оцінки майна підприємства базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних вигод (доходів, грошових

потоків) від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу [1].

Таблиця 1

**Переваги та недоліки використання витратного підходу
під час оцінки майна підприємства**

Переваги використання підходу	Недоліки використання підходу
<ul style="list-style-type: none"> - використання витратного підходу для неприбуткових і неефективних підприємств, оскільки даний підхід дозволяє отримати прийнятну ціну для продавця, тому що він враховує вартість активів і не бере до уваги потенційну прибутковість; - універсальність (можливість бути застосованим до будь-якого виду матеріальних та нематеріальних активів незалежно від шляху їх надходження); - ґрунтується на реально існуючих матеріальних і нематеріальних активах підприємства; - найбільш доцільно використовувати даний підхід для внутрішньостворених активів, які будуть використовуватися в подальшому на даному підприємстві (оскільки в більшості випадків через унікальність активів може бути відсутня інформація для застосування інших підходів оцінки вартості). 	<ul style="list-style-type: none"> - в умовах інфляції результати швидко стають недійсними; - не враховує майбутні очікування та ринкове середовище; - не враховує ефективність використання активів; - оцінка, що отримана за допомогою використання даного методу рідко відповідає реальній вартості активів в умовах ринку; - недоцільність використання витратного підходу до оцінки нових виробів, оскільки фактично понесені витрати на їх виготовлення не враховують корисності створеного інтелектуального продукту.

Переваги та недоліки використання доходного методичного підходу під час оцінки майна підприємства подато в таблиці 2.

За допомогою доходного підходу визначається ринкова вартість та інвестиційна вартість майна підприємства, а також інші види вартості, які ґрунтуються на принципі корисності, зокрема ліквідаційна вартість, вартість ліквідації тощо.

Інформаційними джерелами для застосування доходного підходу є відомості про фактичні та (або) очікувані доходи та витрати об'єкта оцінки або подібного майна. Оцінювач прогнозує та обґрунтовує обсяги доходів та витрат від сучасного використання об'єкта оцінки, якщо воно є найбільш ефективним, або від можливого найбільш ефективного використання, якщо воно відрізняється від існуючого використання.

Порівняльний підхід ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропонування. Порівняльний підхід передбачає аналіз цін продажу та пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.

Переваги та недоліки використання порівняльного підходу під час оцінки вартості підприємства подато в таблиці 3.

Для визначення ринкової вартості об'єкта оцінки у матеріальній формі із застосуванням порівняльного підходу інформація про подібне майно повинна відповідати таким критеріям:

– умови угод купівлі-продажу або умови пропонування щодо укладення таких угод не відрізняються від умов, які відповідають вимогам, що висувуються для визначення ринкової вартості;

– продаж подібного майна відбувається з дотриманням типових умов оплати;

– умови на ринку подібного майна, що визначали формування цін продажу або пропонування, на дату оцінки істотно не змінилися або зміни, які відбулися, можуть бути враховані.

Таблиця 2

**Переваги та недоліки використання доходного підходу
під час оцінки майна підприємства**

Переваги використання підходу	Недоліки використання підходу
<ul style="list-style-type: none"> - враховують майбутні перспективи діяльності та розвитку, тобто оцінка залежить від прибутку, який може принести оцінюваний об'єкт; - враховує інтереси інвесторів; - характеризується гнучкістю та адаптивністю, дозволяє здійснити факторний аналіз враховуючи ринковий аспект через ставку дисконту; - враховує економічне застарівання; - дозволяє найбільш достовірно відобразити дійсну цінність майна підприємства, виходячи з існуючих ринкових очікувань. 	<ul style="list-style-type: none"> - трудомісткість прогнозування; - складність отримання інформації для проведення розрахунків; - високий ступінь ризику; - суб'єктивізм оцінювання, який обумовлюється ймовірнісною природою передбачуваних прибутків; - не дозволяє точно визначити ставку дисконтування майбутніх доходів підприємства через нестачу ринкових даних і нестабільності економіки. Обмежено відсутністю достатньої інформації по поточних і майбутніх чистими доходами підприємства; - неможливість використання підходу для оцінки майна підприємств, що зазнають збитки.

Таблиця 3

**Переваги та недоліки використання порівняльного підходу
під час оцінки вартості підприємства**

Переваги використання підходу	Недоліки використання підходу
<ul style="list-style-type: none"> - достатньо простий у застосуванні; - статистично обґрунтований, тому що оцінювач орієнтується на фактичні ціни купівлі-продажу об'єктів-аналогів; - відображає реальне співвідношення попиту та пропозиції; - дозволяє враховувати при оцінці унікальність кожного об'єкта; - ціна визначається ринком (виключається можливість 	<ul style="list-style-type: none"> - складність збору необхідної інформації для проведення розрахунків; - не враховуються перспективи розвитку підприємств, оскільки заснований на минулому без урахування майбутніх очікувань; - залежність від активності та стабільності ринку; - вимагає складних корегувань і поправок до кінцевої вартості і проміжних розрахунків; - проблематичність збору інформації про фактичні ціни продажу та специфічні умови операції;

<p>отримання недостовірної вартості підприємства);</p> <p>- достовірні інформація підвищує точність розрахунків та відображення специфіки об'єкта оцінки, з урахуванням фактично досягнутих фінансово-економічних результатів.</p>	<p>- недостатньо чітко характеризує особливості фінансової, технічної та організаційної підготовки підприємства;</p> <p>- потребує існування цивілізованого, розвинутого та прозорого ринку об'єктів оцінки.</p>
--	--

Основними елементами порівняння є характеристики подібного майна за місцем його розташування, фізичними та функціональними ознаками, умовами продажу тощо. Коригування вартості подібного майна здійснюється шляхом додавання або вирахування грошової суми із застосуванням коефіцієнта (відсотка) до ціни продажу (пропонування) зазначеного майна або шляхом їх комбінування.

На думку Ю.Ю. Данілової: «Доцільно для оцінювання підприємств поєднувати витратний, доходний і порівняльний підходи, що дозволить: удосконалити методологію оцінки вартості підприємства; адекватно оцінити структуру активів відносно ринкових цін; зменшити помилки в прогнозах; оцінити вартість витрат на відновлення підприємства; точно вирахувати дохід підприємства; визначити вартість підприємства в залежності від зміни ставки капіталізації; визначити майбутні доходи в оцінюваній вартості; реальніше оцінити майбутній потенціал підприємства тощо» [3].

В Україні для оцінки майна підприємства використовуються три підходи: доходний, витратний та порівняльний. Кожен з перелічених підходів має свої позитивні та негативні сторони, хоча найчастіше для оцінки майна підприємства в Україні використовується доходний підхід, але іноді буває вигідніше застосувати витратний чи порівняльний підходи, тобто кожен із перелічених підходів може застосовуватись для перевірки оцінки, яку було проведено іншим способом.

Література:

1. Загальні засади оцінки майна і майнових прав: Національний стандарт № 1 від 10.09.2003 р. № 1440. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>
2. Оцінка нерухомого майна: Національний стандарт № 2 від 28.10.2004 р. № 1442. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-%D0%BF>
3. Данілова Ю.Ю. Оцінка вартості підприємства / Ю.Ю. Данілова [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www/pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/372.pdf>
4. Есіпов В.Є. Оцінка бізнесу: повне практичне керівництво: основні принципи, підходи і методи, прикладні аспекти / В.Є. Есіпов. – М.: Ексмо, 2008. – 345 с.
5. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції: монографія / М.В. Корягін. – Львів: ЛКА, 2012. – 389 с.

Телішевська О. Б., к.е.н., асистент,
Овчарук В. В., к.е.н., доцент,
Будинський Р. З., аспірант,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОПТИМІЗУВАННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ВИТРАТ НА ЛОГІСТИЧНО-ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність діяльності підприємств багато в чому визначається вмідим управлінням різними витратами. Загалом поняття витрат є одним із ключових для будь-яких економічних суб'єктів і в реаліях сьогодення вимагає не лише удосконалення інструментарію формування та використання цих витрат, а й переосмислення сутності цього поняття. Проблема актуалізується в умовах функціонування вітчизняної економіки на ринкових засадах, у якій все ж і надалі залишається чимало негативних явищ адміністративно-командної економіки, зокрема: висока собівартість продукції у багатьох сферах економіки, неенергоощадні технології, низький рівень застосування управлінського обліку, відсутність стратегічного бачення розвитку управління тощо. Не минули ці проблеми і сфери оптимізування та адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність компаній.

Слід зауважити, що ефективність управління й адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств повинна вимірюватись не лише величиною їхнього зниження, а підтриманням такої величини на конкурентоспроможному рівні. Зниження будь-яких логістичних витрат може призвести до зниження якості обслуговування операційних процесів і споживачів, а також погіршення взаємовідносин з постачальниками. Враховуючи вищенаведене, в аналізованому аспекті слід акцентувати увагу саме на оптимізуванні витрат на логістично-постачальницьку діяльність суб'єктів підприємництва й адмініструванні усіх цих процесів, що особливо важливо в умовах антикризового управління.

За результатами обґрунтування доцільності кожного альтернативного заходу з оптимізування й адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємства повинно здійснюватися ухвалення оптимізаційних заходів, а також формування плану їхньої реалізації. Очевидно, що перелік і змістове наповнення таких заходів буде визначатись у кожному окремому випадку для кожного окремого підприємства. Разом з тим, спектр потенційних оптимізаційних заходів є доволі широким. Наприклад, для оптимізування й адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність суб'єкти підприємницької діяльності можуть застосовувати низку відомих у теорії і практиці методів, а саме: закон Парето, бенчмаркінг, таргет-костинг, кайзен-костинг, АВС-метод (Activity Based Costing) тощо. Зокрема, застосування відомого принципу Парето (правило 80/20) дає змогу суб'єктам господарювання ідентифікувати найбільш важливі статті витрат на логістично-постачальницьку діяльність і саме на них звертати увагу під час досягнення необхідної величини економії коштів та впровадження оптимізаційних заходів. Враховуючи результати досліджень А.М. Колосова [1, с. 58-64], варто зауважити, що для одержання 80% ефекту оптимізування достатньо виявити й оптимізувати ті статті витрат на логістично-постачальницьку діяльність, які у загальній структурі цих витрат займають найбільшу питому частку (20%).

Для оптимізування й адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність суб'єкти підприємницької діяльності можуть застосовувати також інструментарій бенчмаркінгу. Як зауважують Л.В. Лапицька та С.Д. Луконіна [2, с. 171], бенчмаркінг – це систематична діяльність (процес), спрямована на пошук еталонної компанії чи процесу, результати діяльності яких можуть бути повністю або частково запозичені з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Таким чином, у контексті оптимізування витрат на логістично-постачальницьку діяльність завдяки використанню бенчмаркінгу суб'єкти господарювання мають змогу у власному бізнесі застосовувати найкращі прийоми такого оптимізування. Доцільність використання бенчмаркінгу в процесі оптимізування, як зазначає Т.Н. Сисо, може бути зумовлена існуванням низки проблем, а саме [3, с. 137]: незнання багатьма підприємствами структури своїх витрат; відсутність у компанії чіткого розуміння розподілу відповідальності за витрати на логістично-постачальницьку діяльність; невизначеність конкретних цілей зниження витрат; відсутність в корпоративній культурі елементу економії витрат тощо.

Резерви зниження витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств можна виявити і з використанням методу таргет-костингу. Як, зокрема, зауважує В. Керимов [4, с. 71], основний акцент в методі спрямований на вивчення корисності функціональної множини виробу, що проектується, а також аналізування співвідношення «важливість / ціна» щодо кожного параметра нового виробу. Таким чином, таргет-костинг сприяє можливості попереднього контролювання й економії витрат на логістично-постачальницьку діяльність ще на стадії планування виробництва.

Для оптимізування й адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність суб'єкти підприємницької діяльності можуть застосовувати також відомий у теорії і практиці метод АВС-аналізу. Як зауважують З.М. Азракулієв та М.М. Абдулкеримова [5, с. 34], згідно методу АВС-аналізу «робоча операція повинна мати індекс-вимірник вихідного результату – кост-драйвер». До прикладу, кост-драйвером для статті витрат «постачання» може бути «кількість закупівель». Знання і розуміння кожного з таких кост-драйверів дає змогу з високим рівнем ймовірності визначати собівартість логістично-постачальницьких операцій, оцінювати ефективність залучення ресурсів у такі операції, а також за результатами цього розраховувати собівартість продукції (товарів, робіт та послуг). Враховуючи результати досліджень Т.Н. Сисо [3, с. 137], варто зауважити, що умовою оптимізування й адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність на основі застосування методу АВС-аналізу є коректний розрахунок вартості логістично-постачальницьких бізнес-процесів й можливості оптимізування витрат за цими процесами.

В аналізованому аспекті доцільно згадати і про знану у теорії і практиці концепцію ощадливого виробництва, яка, як відомо, акцентує увагу на застосуванні різноманітних інструментів для виявлення і зниження витрат. Внаслідок цього скорочуються не лише витрати виробництва, а й тривалість операційного процесу. Враховуючи результати досліджень Ю.П. Клочкова [6, с. 431], доцільно зауважити, що оптимізування й адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність в межах концепції ощадливого виробництва може здійснюватися такими шляхами: зниження величини витрат та транспортування – шляхом мінімізування витрат, пов'язаних з переміщенням матеріально-технічних ресурсів; оптимізування складських запасів – зниження витрат внаслідок складування непотрібної сировини, матеріалів, товарів, а також незавершеного виробництва; скорочення витрат на переміщення персоналу й обладнання більшою мірою, ніж те, чого потребує

виробничий процес; зниження часу очікування між фазами складування та операційним процесом; мінімізування перевиробництва з метою зниження складських витрат і втрат під час їхнього зберігання; мінімізування недостатнього використання компетентностей персоналу, що сприяє зниженню витрат внаслідок плинності висококваліфікованого персоналу, який задіяний у сфери постачання, складування, транспортування тощо.

Вищенаведене свідчить про наявність чималої інструментарію оптимізування та адміністрування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств.

Література:

1. Колосов А.Н. Проектування дисконтних цін товарів на основі оптимізації за Парето / А.М. Колосов // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – № 1(45). – С. 58-64.
2. Лапицкая Л.М. Бенчмаркинг: понятийный анализ / Л.М. Лапицкая, С.Д. Луконина // Вестник Тюменского государственного университета. – 2013. – № 11. – С. 167-173.
3. Сысо Т.Н. Оптимизация управления затратами предприятия / Т.Н. Сысо // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2011. – № 4. – С. 135-143.
4. Керимов В. Таргет-костинг как инструмент определения целевой себестоимости / В. Керимов // Вестник Финансовой академии. – 2007. – № 4. – С. 70-76.
5. Азракулиев З.М. Современные подходы к калькулированию себестоимости продукции / З.М. Азракулиев, М.М. Абдулкеримова // Вестник Социально-педагогического института. – 2011. – № 2(3). – С. 34-35.
6. Клочков Ю.П. «Бережливое производство»: понятия, принципы, механизмы / Ю.П. Клочков // Инженерный вестник Дона. – 2012. – № 2. – С. 429-437.

Shura N. O., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Kriviy Rig National University
Kriviy Rig, Ukraine

RESEARCH OF ECONOMIC POTENTIAL IS IN WESTERN ECONOMIC SCIENCE

More widespread in western science is the use of term «economic potential» in macroeconomic processes. Yes, a «potential gross domestic product» (PGDP) in accordance with recommendations of OECF is determined as a level of production, which an economy is able to give out at the permanent rate of inflation, and potential power of economy depends on the investments of capital, potential of labour force, unemployment (NAIRU) rate which restrains inflation, and labour productivity [1].

At microeconomic level most successful at direction for opening of enterprise's economic potential essence in western science count labours of Igor H. Ansoff, which marked that potential is for achievement of enterprise aims in the future, which is one of strategic management eventual foods. A researcher is distinguish the so-called Present Potential – general level of results which a firm can count on, using the analysis of the competition possibilities, and also Future Potential – based on achievement of the put strategic aims. Igor H. Ansoff examined «potential of the future» from two positions: from the side of «entrance» – in the financial, human and informative sources of raw materials; from the side of «output» – in mine-out products and services, got from the point of

potential profitability view, in the set of rules of social conduct, the observance of which allows a firm constantly to arrive at the put aims. Therefore one of main rules of firm choice strategy of counted accordance such strategy to the accumulated potential [2].

According Bob Ryan, potential of enterprise is a direct analogy of energy concept in physics. Enterprise with High Potential it is possible to define as such, that manages the possibilities by the most expedient character. Potential of enterprise is created on the basis of taken on obligations, and also by combination of different resources which are in his order (technical, material, financial). Primary Potential of enterprise is related to such concept, as a competitive position id est ability in the conditions of competition to undertake obligations which bring in a return. As soon as an enterprise begins to support base potential in the stable state and on possibility to develop him, it gets Constant Competitive Position [3]. Thus, unlike Igor H. Ansoff, which binds potential to strategic development, Bob Ryan binds him to the competitive edges.

The theory of potential possibilities of enterprise on the basis of his competitive edges is continued in researches of A. A. Jr. Thompson and A. J. III Strickland, which mark importance of the use of resources, competences and possibilities for effective realization of select strategy. Exposing essence of strengths and weaknesses of company, authors mark that exactly strong parties underlie Resource Potential of enterprise, providing competitive edges and success at the market. And after the exposure of weak parties it costs once again to analyse resource potential of enterprise, to decide, the deficit of what resources needs to be complemented or compensate first of all and how to increase resource potential of enterprise in the future [4].

On the whole, ponderable and meaningful scientific labours, devoted directly to economic potential, and especially to his determination, in western science does not find practically. However there is a row of researches, based on the so-called productive conception of economic development. Herein to direction useful are labours sacred to research of categories Production Capacities and Production function, in which by the way specified on importance of the maximally potential use of resources at providing of the maximally possible producing of products.

A category is Production Capacities in western practice Production Potential/Production Capacity is considered the synonym of category and usually used for denotation of the desirable or potentially possible production volume attained, on an enterprise taking into account efficiency of the use of resources, that on maintenance identical to essence of economic potential from position of resource-productive approach. Most successful herein count research of next research workers direction: Ernst R. Berndt and Catherine J. Morrison [5], Susan Strange and Roger Tooze [6], James Crotty [7], Jeremy Greenwood, Zvi Hercowitz, Gregory W. Huffman [8], Anwar Shaikh and Jamee Moudud [9] and other.

Alike enough on maintenance to the concept of economic potential there is an index of the use of powers of enterprise which is used by FRB (Federal Reserve Board) of the USA (index of the use of power of FRB), the maximal level of production, which this enterprise can reasonably expect to attain exploitation in normal and realistic terms, is used in which, fully using a present equipment. Opposite, the index of Institute of management deliveries (index of ISM) uses the size of the current producing of products in relation to «normal power», which gives the coefficient of the use of power on 4-10% higher than index of FRB. Although sentinels rows show more or less identical historical motion [10].

Thus, in western economic science next to the category of economic potential a number of alike definitions is used.

References:

1. Saari, S. (2011). Production and Productivity as Sources of Well-being. MIDO OY. – [Online] – available at: http://www.mido.fi/Index_tiedostot/Artikkeli%202011_tiedostot/PRODUCTION%20AND%20PRODUCTIVITY%20AS%20SOURCES%20OF%20WELL%20BEING.pdf
2. Ansoff, H. Igor (1979) Strategic Management. New York: John Wiley and Sons. 236 p.
3. Ryan, Bob (1995) Strategic Accounting for Management. Cengage Learning EMEA; New edition edition. 384 p.
4. Thompson, A. A. Jr. and Strickland A. J. III (1992) Strategic Management: Concepts and Cases. Homewood, IL Irwin. 1117 p.
5. Berndt, E. and Morrison, J. «Capacity utilization measures: Underlying Economic Theory and an Alternative Approach», American Economic Review, 71, 1981, pp. 48-52.
6. Strange, Susan and Tooze, «The International Politics of Surplus Capacity: Competition for Market Shares in the World Recession» (London: Allen & Unwin, 1981). – 229 p.
7. Crotty, James «Why there is chronic excess capacity – The Market Failures Issue», in: Challenge, Nov-Dec, 2002. – Pp. 21-44.
8. Greenwood, Jeremy and Hercowitz, Zvi and Huffman, Gregory W. «Investment, Capacity Utilization and the Real Business Cycle,» American Economic Review, 1988.
9. Shaikh, Anwar and Moudud, Jamee «Measuring Capacity Utilization in OECD Countries: A Cointegration Method» (2004), Working Paper No. 415. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College.
10. Capacity utilization. Wikipedia. – [Online] – available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Capacity_utilization

Янковець Т. М., к.е.н., доцент,
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринку здійснення підприємницької діяльності ототожнюють з веденням бізнесу. Підприємницька діяльність – це по суті господарська діяльність, яка спрямована на отримання прибутку. Прибуток, у свою чергу, є власним джерелом розвитку бізнесу, тому одним з важливих завдань підприємства є пошук шляхів його підвищення. Ефективність підприємницької діяльності залежить від ефективності складових видів господарської діяльності підприємства, а саме операційної, інвестиційної, фінансової. Для промислових підприємств саме операційна діяльність є основною і саме від операційної діяльності дані підприємства отримують найбільшу частку прибутку у загальному його розмірі.

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

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

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

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

Інтенсивність праці характеризує міру її напруженості й визначається кількістю фізичної та розумової енергії людини, витраченої за одиницю часу. Підвищення інтенсивності праці також має межі, а саме фізіологічні та психічні можливості людського організму. Нормальна інтенсивність праці означає таку витрату життєвої енергії людини протягом робочого часу, яку можна повністю відновити до початку наступного робочого дня за реально доступної для цієї людини якості харчування, медичного обслуговування, використання вільного часу тощо [1; 2].

Резервами зростання продуктивності праці є невикористані можливості економії витрат праці, які виникають внаслідок дій тих чи інших чинників. Загалом резерви зростання продуктивності праці можливо об'єднати у три групи:

1) матеріально-технічні – невикористані можливості застосування більш ефективних засобів виробництва;

2) соціально-економічні – невикористані можливості підвищення якості використовуюваного трудового потенціалу;

3) організаційно-економічні – невикористані можливості вдосконалення поєднання робочої сили із засобами виробництва.

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

Існує залежність між відсотковою зміною продуктивності праці та відсотковою зміною витрат часу – трудомісткості: зростання продуктивності праці на 1% призводить до зменшення витрат часу менше, ніж на 1%. І навпаки, зменшення витрат часу на 1% призводить до зростання продуктивності праці більше, ніж на 1%. Тобто, пошук резервів зменшення витрат часу на виконання операцій як структурних одиниць операційних процесів є одним з найбільш дієвих шляхів у підвищенні продуктивності праці та ефективності операційної діяльності підприємства.

Одним з ключових елементів управління операційною діяльністю підприємства є нормування праці. Витрати праці є визначальними для розрахунку виробничої потужності підприємства та його структурних підрозділів, є основою планування чисельності персоналу, продуктивності праці та розрахунку розмірів оплати праці [3].

Важливими елементами витрат праці є норми часу, норми виробітку, норми чисельності та норми обслуговування. Незалежно від виду елемента, який використовується під час нормування витрат праці, насправді нормуються витрати

робочого часу на виконання тієї чи іншої роботи, а вибір норми залежить від зручності та простоти її використання, а також від виду операційного процесу.

Так, норми часу на виконання операцій зрозумілі, зручні та прості у використанні, зазвичай достатньо точні, тому є найбільш популярними та широко використовуються у світі для нормування праці основних операційних (виробничих) процесів.

Основним об'єктом нормування є робочий час – тривалість робочої зміни, яка має складну структуру і включає нормований та ненормований час. До нормованого часу включається час на виконання роботи та регламентовані перерви. Ненормований час – це нерегламентовані перерви, які викликані простоями у зв'язку з організаційно-технічними проблемами та порушенням дисципліни.

Нормований час на виконання роботи включає підготовчо-завершальний час, час на обслуговування робочого місця та оперативний час, який витрачається безпосередньо на виконання операцій в процесі виробництва продукції. Оперативний час, у свою чергу, включає основний та допоміжний час. Наприклад, в умовах швейного виробництва основний час – це час, який витрачається на виконання технологічних операцій основного виробництва – розкрою та пошиття одягу. Допоміжний час – це час на виконання дій, які створюють умови для виконання основних операцій – заміна ниток, заміна шпульок, заміна голок, обрив ниток, розв'язати та зав'язати пачку деталей та інше.

Усі види витрат часу, крім нерегламентованих перерв, включаються у склад норм та враховуються під час розрахунку трудомісткості операцій та продукції. Для розрахунку норм основного часу ручних, ручних механізованих та машинно-ручних операцій в основному швейному виробництві застосовується метод нормування трудових процесів – хронометраж.

Часто під час нормування витрат часу на підприємствах основна увага приділяється оперативному часу, при цьому іншим витратам часу приділяється менше уваги. Це вважається грубою помилкою, оскільки оперативний час залежно від характеру нормованої роботи, може складати 50-60% від загальних витрат часу [3]. Тому 40-50% робочого часу – це той резерв зменшення витрат та відповідно зростання продуктивності праці, на який слід звертати увагу керівникам виробництва. Для уточнення допоміжного часу у складі оперативного часу основного швейного виробництва, а також підготовчо-завершального часу, часу на обслуговування робочих місць та часу на регламентовані перерви доцільно застосовувати метод нормування трудових процесів – фотографію робочого дня.

Розглядаючи виробничі цехи як центри витрат для підприємства, зростання продуктивності праці – це прямий шлях до зниження операційних витрат та підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

Література:

1. Погорелова Т. О. Аналіз факторів, які впливають на ефективність праці персоналу підприємства / Т. О. Погорелова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Економічні науки. – № 27(1199), 2016. – С. 17-21.
2. Ільєнко Р. В. Вплив мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці [Текст] / Р. В. Ільєнко, Д. В. Губенко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – № 1(5), 2016. – С. 58-62.
3. Лучанинов С. Нормирование труда: просто о серьезном [Електронний ресурс] / С. Лучанинов // HR-Portal. Сообщество и публикации. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/normirovanie-truda-prosto-o-sereznom>

ЗМІНА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ: ДІАГНОСТИКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ

Діяльність сучасного підприємства здійснюється в постійно мінливих умовах зовнішнього середовища, яка характеризується високим ступенем невизначеності економічних, соціально-політичних, природно-кліматичних та інших умов. Керівництво організації змушене здійснювати пошук найбільш раціональних рішень управління, аналізувати і систематизувати досвід минулого, виявляти загальні закономірності і принципи ефективної організаційної культури.

Організаційна культура – це система переважаючих в організації ціннісних орієнтацій, норм, правил, традицій, які визначають зміст і характер поведінки працівників організації незалежно від положення в ієрархічній структурі як усередині організації, так і під час взаємодії із зовнішнім середовищем.

Організаційна культура має ряд специфічних рис, які виділяють цю організацію серед інших і є, як правило, продуктом історичного розвитку організації: традиції, мова (сленг), гасла, звичаї, – все те, що сприяє передачі культурних цінностей, переконань, норм і змісту ролей іншим поколінням працівників, прийоми адаптації і об'єднання (інтеграції) працівників цього підприємства.

Інструмент ОСАІ призначений для оцінки шести ключових вимірювань організаційної культури. На запропоновані питання не існує ні правильних, ні невірних відповідей, так само, як немає правильної чи неправильної культури. Кожна організація, найімовірніше, надасть характерний тільки для неї набір відповідей. У відповідях на питання вам пропонується дати оцінку організації. Щоб конкретизувати свою оцінку, ви побажаєте визначити її межі. Кожне з шести питань, включених в інструмент ОСАІ, передбачає чотири альтернативи відповідей. Необхідно розділити бали 100-бальної оцінки між цими чотирма альтернативами в тому ваговому співвідношенні, яке найбільшою мірою відповідає вашій організації. Найбільша кількість балів надходитиме тій альтернативі, яка більше за інші нагадує вашу організацію.

Одна частина анкети дасть змогу оцінити теперішню ситуацію організаційної культури на підприємстві. Інша ж розрахована на бажану, тобто ту, якої абсолютна більшість працівників організації прагнуть досягти.

Таким чином, на основі згаданої методики можна дійти висновку про проведення змін організаційної культури. Для цього необхідно здійснити ряд правил. Правила проведення складається з шести кроків прийому, дотримання яких допоможе спланувати і реалізувати дії по впровадженню зміни організаційної культури. Крок 1. Діагноз нинішнього стану і досягнення консенсусу. Крок 2. Діагноз і досягнення згоди в розумінні майбутньої культури організації. Крок 3. Осмислення результатів. Крок 4. Історії-ілюстрації. Крок 5. Стратегічні дії. Крок 6. План реалізації.

Було виявлено ефективність використання формального методу діагностики разом із соціометричним дослідженням (напівструктурованим глибинним експертним інтерв'ю) та неформалізованими методиками (обхід, спостереження та ін.).

Для зміни культури на якомусь глибокому рівні можуть, звичайно, знадобитись дії, які доповнять і цим структурно ускладнять вказаний процес. Ми наводимо результати

дослідження ПАТ «Готель Прем'єр Палас», який зіткнувся з необхідністю перетворити свою організаційну культуру. Тут ключовим моментом зміни були певні дії, вжиті командою вищого менеджменту і доповнивши методологію OSAI.



Рис. 1. Рамкова конструкція конкуруючих цінностей [2]

Таким чином, для досліджуваного підприємства доречним буде підвищення кланової та адхократичної культур та зниження ринкової та бюрократичної відповідно. Деякі із поданих у таблиці 1 рекомендацій є дещо узагальненими та не уточненими, проте вони направлюють вектор змін ПАТ «Готель Прем'єр Палас» до напрямку, що в кінцевому рахунку позитивно вплине на існуючу ситуацію.

Практика постійної реорганізації організаційної культури підприємств сфери послуг, показує, що вигоди, пов'язані з цією системою, величезні. Система дозволяє реорганізувати культуру організації, підсилюючи її або видаляючи з неї зайве, а також, надаючи можливість безлічі людей розширити свій професійний досвід. Найважливіше, що вдається позбавитися від баласту, який неминуче накопичується в будь-якій організації.

Отже, організаційна культура сприяє створенню середовища життєдіяльності у колективі, регулюванню соціальної і виробничої взаємодії у межах прийнятої конвенції даної організації. Необхідно відзначити, що організаційна культура сучасного суспільства є практичним способом реалізації певної теоретичної надбудови – організаційної філософії «загальної долі», де прописані принципи, обов'язки перед різними прошарками суспільства, у тому числі і перед власними співробітниками. Нова управлінська парадигма суттєво підвищує значимість організаційної культури й етики. Викликано це тим, що організаційна культура відіграє важливу роль у самоорганізації діяльності організації, її спрямованому розвитку. Організаційна культура пов'язана зі сприйняттям соціальної реальності і регулює соціальну поведінку. Її зовнішнім проявом є організаційна поведінка, через яку відбувається взаємодія з навколишнім світом, оцінка цінностей суспільства. Таким чином, унікальність феномену організаційних культур полягає в тому, що вона забезпечує досягнення стратегічних цілей для організації в комплексі та без виключень і протиріч.

Загальні рекомендації підвищення/зниження конкретних культур організації*

	Передбачає	Не передбачає
Підвищення кланової культури	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення обов'язків та можливостей для персоналу; – участь і залучення до бізнесу; – зростання частки перехресної роботи; – збільшення спілкування на паралельних рівнях управління; – збільшення позитивного впливу соціально-психологічного клімату; – визнання перемог персоналу. 	<ul style="list-style-type: none"> – перетворення на культуру «ввічливості»; – втрати стандартів; – стагнації; – відсутності прийняття попередніх рішень; – розслабленості; – терпимості до посередності (готелі найвищого рівня не можуть конкурувати на середньому рівні).
Підвищення адхократичної культури	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення кількості ініціатив персоналу; – зростання новаторства; – збільшення навантаження справедливо виправданого ризику (Готель не є підприємством, що здатне до ризику заради ризику); – терпимість до помилок, що здійснюються вперше; – зростання уважності до звернень споживачів. 	<ul style="list-style-type: none"> – відчуття повинності у персоналу; – приховування помилок; – безвідповідального ризикування; – відсутності глобальної цілі; – витрачання коштів на «останні писк моди»; – відсутності координації та розподілення ідей (прецедента система у Готелі має існувати для спрощення процедури обслуговування клієнта в майбутньому).
Зниження бюрократичної культури	<ul style="list-style-type: none"> – зменшення виходів із системи в силу рішень; – збільшення децентралізованих рішень; – зменшення кількості контрольних пунктів; – зменшення бюрократичної тяганини; – зниження впливу мікроменеджмента; – апробація нечітких ідей; – зменшення об'єму паперової роботи. 	<ul style="list-style-type: none"> – відсутності вимірювань; – зниження підзвітності; – відсутності стандартизації; – відсутності моніторингу показників діяльності; – неприйняття орієнтації на зміни та суперконсервативності (готелі найвищого рівня апіорі мають постійно підлаштовуватися під зміни вподобань, щоб залишитися на ринку).
Зниження ринкової культури	<ul style="list-style-type: none"> – продовження направленості на досягнення досконалості; – організацію світового класу; – досягнення цілей; – наявність енергійного персоналу; – відсутність «близоруких» цілей; – поступове зменшення орієнтації на зовнішнє середовище. 	<ul style="list-style-type: none"> – зменшення напруженості в показниках діяльності; – зниження уваги до споживачів; – зменшення появи виключно задоволених споживачів; – відсутності критичних строків; – зниження конкурентоспроможності.

* складено автором на основі [22, 64, 79]

Література:

1. Ігнат'єва І. А. Корпоративне управління [текст]: підручник / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонова. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 600 с.
2. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн; пер. с англ.; [под ред. Андреевой И. В.]. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
3. Самайбекова З. К. Оценка и формирование корпоративной культуры коммерческого предприятия: Автореф. диссерт. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. – спец. № 08.00.05 – Экономика и управление. – Санкт-Петербург: – Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. – 2007 – 18 с.
4. Hofstede G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations [Electronic Source]. – URL: <https://www.kpi.kharkov.ua/archiveeee/2012/9/18167.pdf>

STRATEGIC MANAGEMENT OF THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL. CORPORATE VALUES

Фриман И. М., старший преподаватель,
Фриман Е. М., к.э.н., доцент,
Национальная металлургическая академия Украины
г. Днепр, Украина

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ: СТРАТЕГИЯ И ПРАКТИКА

Управление человеческим капиталом (УЧК) – процесс, количественно и качественно определяющий результаты успешности и эффективности деятельности всех сотрудников каждого подразделения предприятия, с последующим обобщением и анализом полученных данных, которые становятся руководством к будущим действиям.

Управление человеческим капиталом обращает внимание руководителей предприятия на стратегии, которых они должны придерживаться, для увеличения добавленной стоимости от результатов деятельности сотрудников предприятия в процессе выполнения поставленных задач, так как именно положительная динамика добавленной стоимости обеспечивает повышение прибыльности предприятия, его конкурентоспособности и устойчивости на рынке товаров, работ и услуг.

УЧК идентифицирует те аспекты управления персоналом, которые оказывают максимальное воздействие на эффективность работы предприятия.

Эффективное управление человеческим капиталом позволяет выяснить, какой результат необходимо достичь для повышения прибыльности предприятия, конкурентоспособности, как каждого вида продукции, так и самого предприятия в целом, формировать эффективную кадровую политику, а также объективно и аргументировано планировать инвестиции в развитие персонала предприятия. Человеческий капитал целесообразно рассматривать как совокупность интеллектуальных способностей, опыта и навыков сотрудников предприятия, как результат процесса образования и практической деятельности каждого сотрудника, которые он эффективно использует в период выполнения поставленных задач [2].

Американский исследователь, предприниматель, основатель и руководитель компании SAS Джеймс Гуднайт утверждает: «Каждый вечер 95% всех активов моей компании разъезжаются по домам. Моя задача – создать такие условия труда, чтобы на следующее утро у всех этих людей возникло желание вернуться обратно» [1]. Управление человеческим капиталом, как и его постоянное развитие осуществляется на основании определения эффективности результатов деятельности каждого сотрудника всех подразделений в процессе выполнения поставленных задач.

Стратегический характер управления человеческим капиталом в современный период обусловлен стремительным развитием научно-технического прогресса, повышением степени риска в предпринимательской деятельности, множественностью факторов, определяющих ее успех. Стратегия развития человеческого капитала выступает ядром системы управления персоналом, реализуется через кадровую

работу и является одной из важнейших социально-экономических характеристик любого предприятия.

Для того, чтобы стратегия человеческого капитала стала руководством к действию, она должна базироваться на динамике анализа положительных данных о количественном и качественном измерении человеческого капитала.

Стратегия человеческого капитала фирмы состоит из шести взаимосвязанных факторов:

1. Люди – те, кто состоит в организации, их навыки и компетенция в момент найма; навыки и компетенция, которые они выработали в процессе обучения и приобретения практического опыта; уровень их квалификации; то, насколько широко они применяют специфичный для фирмы или обобщенный человеческий капитал.

2. Рабочие процессы – то, как осуществляется работа; степень распространения командной работы и взаимозависимости между подразделениями организации; роль технологии.

3. Структура управления – насколько работники могут действовать по своему усмотрению, степень руководства и контроля со стороны менеджеров; интервалы между контрольными проверками; управление эффективностью и рабочие процедуры.

4. Информация и знания – как с помощью формальных и неформальных средств происходит взаимный обмен информацией между сотрудниками, а также с поставщиками и покупателями.

5. Принятие решений – как и кто принимает важные решения; степень децентрализации; участие в принятии решений и своевременность последних.

6. Вознаграждение – как используются денежные и неденежные стимулы; какова плата за риск; индивидуальное или групповое вознаграждение; непосредственное вознаграждение или «отсроченное вознаграждение в виде карьерного роста».

В настоящее время кадровая работа на отечественных предприятиях фактически строится без учета современных тенденций управления человеческим капиталом, что порождает низкий уровень конкурентоспособности предприятий.

Персонал предприятия, как известно – главная производительная сила, главный ресурс успешности и прибыльности, поскольку именно от него зависит результат функционирования субъекта хозяйствования.

Поэтому многие решения вышеуказанных проблем бизнеса лежат в плоскости работы с персоналом:

- его подбора и развития;
- разработки кадровой стратегии;
- комплексного и системного характера организации и управления трудом;
- использования различных приемов воздействия на личности работников и т.д.

При этом работодатель должен постоянно обеспечивать более эффективное использование ресурсов (кадровых, материальных, финансовых, информационных и прочих), чем его прямые конкуренты на рынке товаров и косвенные на рынках этих ресурсов и инвестиций.

Актуальным подходом является переход от управления кадрами к управлению человеческими ресурсами. Разница заключается в отношении к роли персонала в бизнесе и вытекающей из этого необходимости пристального внимания работодателей ко всем сторонам обеспечения эффективности деятельности персонала, к тому, как этот основной ресурс целей участвует в создании продуктивности и стоимости конкретного бизнеса.

Для эффективного использования человеческих ресурсов строится система управления, которая отвечает на вопросы: кем и чем нужно управлять, через что оказывать воздействие на персонал и трудовые действия, для чего. Из этого следует, что система управления должна содержать субъекты, объекты, профили действий для получения результатов бизнес-деятельности.

Практическое воплощение в жизнь кадровой стратегии осуществляется путем системного применения средств воплощения. Основными способами реализации стратегии являются:

- организация;
- позиционирование;
- привлечение;
- развитие;
- управление.

Кадровая стратегия создает условия для принятия решений, удовлетворяющих и организацию, и ее персонал. С ее помощью определяется, насколько реализуема общая стратегия организации и что необходимо изменить в работе с персоналом [3]. Разрабатывая кадровую стратегию, организация подтверждает уникальность, высокую значимость сотрудников в ее деятельности, развитии ее конкурентной позиции.

Кадровая стратегия позволяет сформировать конкурентное преимущество, основанное на эффективном управлении персоналом.

Литература:

1. Альберг Д., Манн Д., Пол В. Управление человеческими ресурсами. Пер. с англ. Н.Д. Суран, Прогресс, 2014.
2. Поляков С.Ю. Управление человеческим капиталом организации. Прогресс, 2013.
3. Фриман Е.М. Интегральная оценка управленческого персонала для принятия кадровых решений на промышленном предприятии. Дис. кандидата эконом. наук: 08.00.04, Фриман Евгений Михайлович, Д. 2008.

Фриман И. М., старший преподаватель,

Фриман Е. М., к.э.н., доцент,

*Национальная металлургическая академия Украины
г. Днепр, Украина*

СУЩНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА, ЕГО ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В конце XX века начался активный процесс формирования экономики, основанной на знаниях. Ее отличительной чертой является ускоренное развитие нематериальной сферы и нематериальной среды хозяйственной деятельности. Знания, а не капитал и не средства производства, становятся основным экономическим ресурсом, определяющим конкурентоспособность любой организации.

Носителями и создателями знаний являются люди. Именно поэтому в современных условиях еще больше возрастает роль управления человеческим капиталом организации.

Современная теория человеческого капитала появилось в работах американских ученых-экономистов. Для XX столетия тема оказалась актуальной и позволила найти

ответы на многие вопросы. В 1971 г. Нобелевскую премию по экономике за создание теории человеческого капитала получил С. Кузнец. В 1979 г. Т. Шульцу за создание основ теории человеческого капитала, принятие научной общественностью и популяризацию, присудили Нобелевскую премию. Он считал, что основным результатом инвестиций в человеческий капитал является повышение способности человека к труду.

Классик современного менеджмента, профессор Питер Ф. Друкер [1], в своей книге «Задачи менеджмента в XXI веке» отмечает, что «самым ценным активом любой компании XX века было производственное оборудование. Самым ценным активом любой организации XXI века – как коммерческой, так и некоммерческой – станут ее работники умственного труда и их производительность».

Человеческий капитал – накопленный запас навыков, знаний способностей, которые целесообразно используется для общественного воспроизводства, что приводит к росту заработной платы работника и его заинтересованности во вложения в здоровье, образование, увеличение знаний, навыков с целью в дальнейшем вновь их эффективно использовать [2].

Многие ученые приходят к выводу о том, что человеческий капитал предприятия – это весь его персонал. Некоторые авторы полагают, что здесь следует рассматривать не только знания, навыки и способности, но и организацию внутренней мотивации работника. Ряд исследователей выделяют образование как специфическую составляющую человеческого капитала, включающую культурно-этнические особенности; общее образование; профессиональное образование; ключевые квалификационные качества. М.П. Маркуш [3] предлагает рассматривать человеческий капитал как концептуальную составляющую человеческой личности, реализующуюся через способность к труду к потреблению. Под человеческим капиталом понимается имеющийся у человека запас здоровья, знаний, мотиваций, определяют его производительность труда и размер доходов (зарботков).

Человеческий капитал рассматривается как всеобщая конкретная форма жизнедеятельности и осуществляющаяся через историческое движение человеческого общества. Отличительная черта человеческого капитала – неотделимость от личности своего носителя. Человеческий капитал невозможно отделить от конкретного человека и передать другому собственнику, он может обесцениваться, истощаться (деградировать) в связи с физической изношенностью человека или в результате морального устаревания знаний и навыков (из этого вытекает особая значимость систем образования и профессиональной подготовки). Эта его особенность имеет целый ряд важных теоретических и практических следствий.

Но в остальном человеческий капитал подобен физическому: он представляет собой благо длительного пользования, но с ограниченным сроком службы; как и любой другой исчерпаемый ресурс, он требует расходов по «ремонту» и содержанию; он может морально устаревать еще до того, как произойдет его физический износ; его ценность может расти и падать в зависимости от изменений в предложении комплементарных (взаимодополняющих) производственных факторов и в спросе на их совместные продукты.

Предлагается авторская формулировка человеческого капитала. Человеческий капитал – это врожденный, сформированный в результате инвестиций и накопленный определенный уровень образования, здоровья, навыков, способностей, мотиваций, энергии, культурного развития, как конкретного индивида, группы людей, так и общества в целом, которые целесообразно используются в той или иной сфере

общественного воспроизводства, способствуют экономическому росту и влияют на величину доходов их обладателя.

Человеческий актив включает в себя: профессиональный и непрофессиональный капитал (рис. 1).



Рис. 1. Состав человеческого капитала

В человеческом капитале можно выделить несколько составляющих. Во-первых, это общий человеческий капитал, то есть совокупность умственных и физических свойств человека, которые могут быть задействованы на различных рабочих местах, в различных отраслях производства, и на различных предприятиях. Во-вторых, это специфический человеческий капитал, то есть те навыки и знания, которые человек может применить только на одном рабочем месте и только в единственной организации, специализированной на производстве определенной продукции.

Другими учеными предполагается, что человеческий капитал состоит из таких составляющих, как биологический и культурный человеческий капитал. Биологический человеческий капитал состоит из двух частей: одна часть является наследственной, другая – приобретенной (рис. 2).

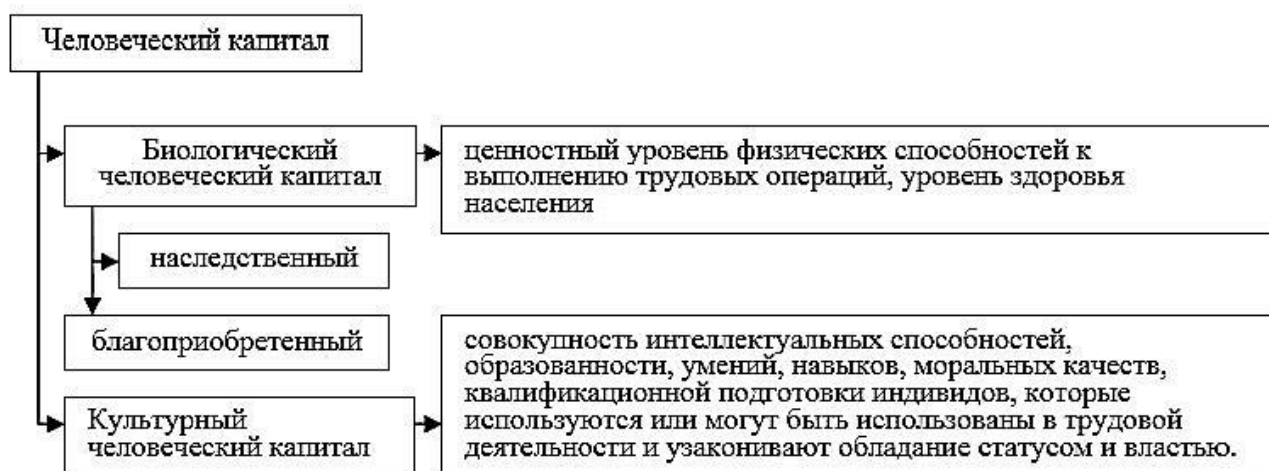


Рис. 2. Характеристика основных составляющих человеческого капитала

Человеческий капитал представляет собой и самую большую ценность компании – это интеллект и профессионализм работника. Он представляет собой запас знаний, образование, практические навыки, творческие и мыслительные способности людей,

их моральные ценности, мотивацию, культурный уровень, которые используются индивидом (или организацией) для получения дохода и именно он оказывает самое существенное влияние и на развитие предприятия, и на повышение его конкурентоспособности.

Литература:

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / Друкер П.; пер. с англ. Д. Рудякова. – М.: «Вильямс», 2000. – 272 с.
2. Малиновский П. С. Методы оценки человеческого капитала / П. С. Малиновский // Персонал. – 2013. – № 4. – С. 5-9.
3. Маркуш М. П. Человеческий капитал как основа успешного функционирования предприятия / М. П. Маркуш – К.: Дело, 2008. – 218 с.

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE NEW CONDITIONS OF MANAGEMENT

Селіванова Н. М., к.е.н.,

Мамонтенко Н. С., к.е.н.,

*Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса, Україна*

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ НА ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розвиток промислових підприємств є неможливим без інновацій та інноваційної діяльності, які потребують застосування найбільш дієвих підходів та концепції до управління інноваційними процесами. Такою концепцією виступає контролінг, від інформаційної й консультаційної підтримки якого залежить процес розвитку підприємства. На вибір та формування інструментарію контролінгу на інноваційно-активному промисловому підприємстві впливає не лише потреба у адаптації та узгодженні підсистем управління, але й роль та місце контролінгу в управлінні розвитком такого підприємства.

До складу інформаційно-аналітичних інструментів контролінгу в системі управління інноваційно-активного підприємства доцільно включати методику оцінювання готовності функціональних підсистем управління підприємства до інноваційного контролінгу та зрілості контролінгу – це регламентація оцінювання двох станів інноваційного контролінгу, розділених часом:

- початкового стану, де рекомендується оцінювання готовності базових функціональних підсистем управління інноваційно-активного промислового підприємства на момент прийняття рішень про запровадження контролінгу;
- завершального стану, де рекомендується оцінювання досягнутого рівня (або зрілості) базових функціональних підсистем управління інноваційно-активного промислового підприємства на момент завершення робіт щодо впровадження контролінгу.

Для виявлення передумов та потреб застосування управлінських інструментів інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного контролінгу за удосконаленою методикою [1], адаптованою до об'єкту «готовність системи управління до впровадження контролінгу», можна дослідити базові функціональні підсистеми систем управління інноваційно-активних промислових підприємств – планування, обліку, контролю та аналізу – за такими запропонованими напрямками: функціональність контролінгу, техніко-технологічне забезпечення; організаційне забезпечення; інструментально-методичне забезпечення; інформаційно-аналітичне забезпечення; компетентність контролерів.

Графічно досягнутий рівень готовності підсистем можна представити у вигляді гексагонів, які порівнюються з еталоном (рис. 1).

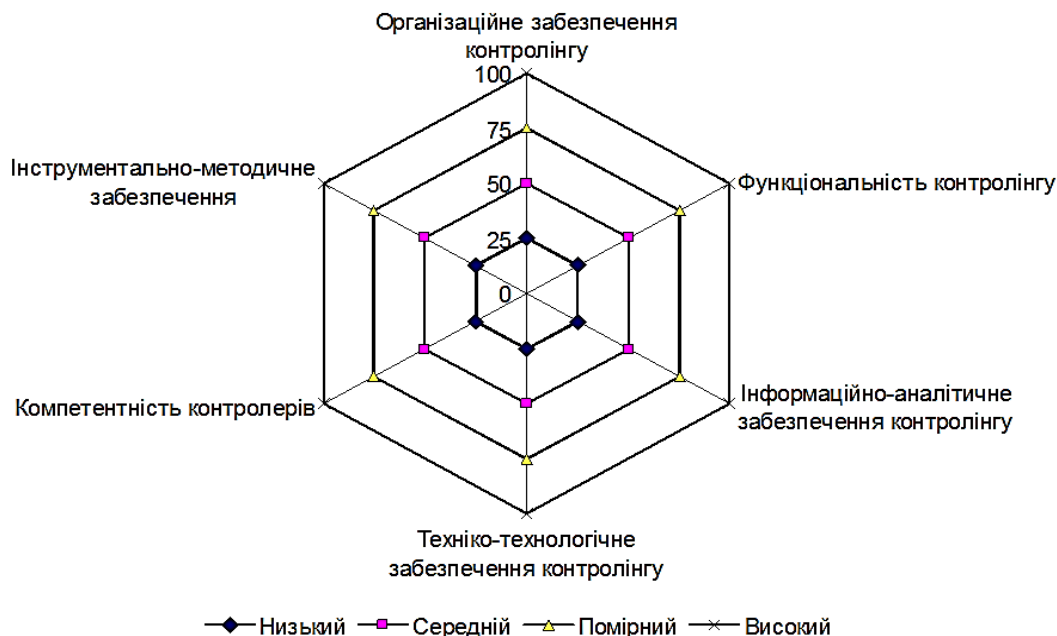


Рис. 1. Зразкова (еталонна) графічна інтерпретація моделі зрілості контролінгу інноваційно-активного промислового підприємства

Рівень розвитку інноваційного контролінгу на промисловому підприємстві визначатиметься шляхом співставлення розрахованого рівня його зрілості або готовності функціональних підсистем управління за наступною шкалою:

Z від 0 до 200 балів – низький рівень;

Z від 201 до 400 балів – середній рівень;

Z від 401 до 600 балів – високий рівень.

За цільове значення ефективності функціонування контролінгу на промисловому підприємстві пропонується обрати зростання рівня зрілості контролінгу або готовності функціональних підсистем управління за всіма шістьма вимірами до максимального рівня (600 балів).

Узагальнюючий висновок щодо ефективності контролінгу інноваційно-активного промислового підприємства можна зробити шляхом визначення суми балів за всіма вимірами:

$$Z = \sum_{i=1}^6 O_i \quad (1)$$

де Z – рівень зрілості контролінгу або готовності функціональних підсистем управління;

O_i – кількість нарахованих балів за i -м видом виміру.

Важливим елементом методики оцінювання готовності функціональних підсистем управління інноваційно-активного промислового підприємства до інноваційного контролінгу та зрілості контролінгу є оцінювання рівня зрілості контролінгу на підприємстві за напрямками підготовленості контролерів. Його пропонується здійснювати у трьох аспектах (табл. 1):

- професійна компетентність,
- мотивованість у ефективності контролінгу,
- професійна етичність поведінки.

До рис особистості відноситься: відповідальність, незалежність, самоорганізація, високий рівень загального інтелекту, високий рівень вміння критичного мислення, здатність до переговорів та швидкого самонавчання.

**Оцінювання рівня зрілості контролінгу на підприємстві
за напрямками підготовленості контролерів [2]**

Ознака аналізування напрямів підготовленості контролерів		
компетентність	мотивованість	етичність поведінки
<ul style="list-style-type: none"> – своєчасність та якість виконання контролером завдань керівництва; – повнота та якість консультацій контролера; – участь у впровадженні інноваційних методів управління; – підвищення кваліфікації (курси, тренінги); – бажання вчитися; – досвід практичної роботи (не менше 3-х років); – комунікабельність; – здатність роботи у команді; – рівень знань контролера з питань нормативно-правового забезпечення фінансового, податкового, статистичного обліку; – креативність. 	<ul style="list-style-type: none"> – відповідність частки витрат на контролінг у загальних корпоративних витратах плановому рівню; – відповідність питомих витрат на утримання контролера плановому рівню; – продуктивність праці контролера; – наявність атестації контролерів; – наявність соціального пакету для контролерів; – участь у прибутках від інноваційної діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> – переконливість пояснення власної позиції; – поважність до позиції іншого персоналу; – доброзичливість поведінки у творчих дискусіях; – збереження комерційної таємниці; – об'єктивне ставлення до персоналу; – конфліктність контролера; – визнання власних помилок; – порушення професійних стандартів та норм етики; – сумлінність до службових обов'язків.

В короткостроковому періоді оцінка ефективності інноваційного контролінгу зводиться до порівняння отриманих чи потенційно можливих результатів діяльності внаслідок реалізації інноваційних проектів або програм до необхідного рівня досягнення інноваційної цілі.

Результативність контролінгування забезпечує утворення синергійного ефекту внаслідок взаємодії функціональних складових контролінгу та узгодженості цілей (формули 2-3) [3]:

$$P_{\Pi} + P_{O} + P_{K} + P_{A} < P_{СК} \quad (2)$$

$$CE = P_{СК} - (P_{\Pi} + P_{O} + P_{K} + P_{A}), \quad (3)$$

де $P_{СК}$ – результативність системи контролінгу;

CE – синергійний ефект від інтеграції функціональних систем контролінгу;

P_{Π} , P_{O} , P_{K} , P_{A} – результативність функціонування систем планування, обліку, контролю та аналізу.

Така характеристика синергійного ефекту формування контролінгу у системі управління розвитком інноваційно-активного підприємства є його якісною інтерпретацією, яка вказує на залежність загального результату від взаємодії функціональних складових контролінгу. Показники ефекту синергії рекомендується застосовувати наприкінці формування контролінгу. Його можна застосовувати в якості системного критерію вибору сценарію формування контролінгу після доробки нормативно-методичної бази вибору сценарію.

Література:

1. Червякова В.В. Оцінювання ефективності контролінгу на підприємствах автосервісу на основі моделі зрілості контролінгу / В.В. Червякова // *Управління проектами, системний аналіз і логістика (Економічна серія): Зб. наук. пр.* – Київ: Нац. трансп. ун-т, 2013. – Вип. 12. – С. 343-353.
2. Селіванова Н.М. Управління розвитком інноваційно-активного промислового підприємства на засадах контролінгу: нові реалії та завдання: [моногр.] / Н.М. Селіванова, С.В. Філіппова. – Одеса: вид-во «ВМВ», 2014. – 181 с.
3. Аксентюк М.М. Формування адаптивної системи контролінгу в менеджменті аграрних підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М.М. Аксентюк. – Київ, 2008. – 21 с.

Тетеріна Г. А., студент,
Фірсова С. Г., к.е.н., доцент,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У діяльності маркетингової компанії ключову роль відіграють споживачі. Аби нарощувати обсяги збуту компаніям поряд із традиційними методами просування необхідно зосередитись на лояльності споживачів.

На сьогодні серед науковців не існує єдиного підходу до визначення поняття «лояльність». Проаналізуємо дефініції поняття «лояльність» (від. англ. loyal – вірний). Так, П. Гембл визначає лояльність як «схему переваги однієї марки при кожній покупці продукту» [4]. Я. Хофмейер та Б. Райс визначають лояльність як «стійку поведінкову реакцію відносно певного бренда, що виникла в результаті психологічного процесу оцінки» [6]. На думку Д. Аакера, лояльність – це «міра прихильності споживача до бренда» [1]. Дж. Шет і С. У. Парк визначають лояльність як тенденцію до позитивної емоційної оцінки та поведінкової реакції [11]. Дж. Льес і С. Шлютер визначають, що «прихильність марці також може бути наслідком її емоційного впливу на споживача [7, 10]. В.А. Бондаренко і А.С. Сагоян вважають, що лояльні клієнти формують базову клієнтську структуру фірми, визначають об'ємні показники її діяльності, «повторно споживають послуги, забезпечуючи відносно стабільний фінансовий результат [2].

На основі аналізу даних визначень можна зробити висновки, що лояльність – це високий рівень довіри клієнта до конкретного підприємства або торговельної марки, внаслідок чого клієнт не розглядає конкуруючі пропозиції від інших організацій, один із найважливіших чинників стабільної та вдалої роботи підприємства в сучасних умовах.

Ряд авторів [1, 6] для виміру лояльності споживачів пропонують використовувати метод «розділу потреб». Сутність методу полягає у визначенні ступеня лояльності споживача у кількісному виразі.

Д. Аакер [1] розглядає низку способів виміру лояльності (табл. 1).

Способи виміру лояльності за Д. Аакером*

Спостереження за моделями споживчої поведінки	Врахування витрат на переключення	Задоволеність	Доброзичливе відношення до бренду	Прихильність
Параметри виміру: показники повторної купівлі; процент покупок; кількість куплених брендів.	Споживачі надають перевагу покупці саме цього бренду і не мають бажання змінювати його на інший, побоюючись «ризиків змін»	Способи оцінки: гарне відношення; повага; дружба; довіра.	Наприклад, додаткова (преміальна) ціна, яка більша за ціну конкурентів, але яку готові заплатити споживачі	Основний показник – кількість взаємодій прихильних споживачів з іншими споживачами, пов'язаними з брендом. Прихильні споживачі люблять говорити про бренд і рекомендувати його знайомим.

* Складено автором

На сьогодні, методика виміру лояльності, викладена Д. Аакером, використовується достатньо широко. Для цього застосовуються кількісні дослідження, в більшості випадків опитування (поштові, телефонні, опитування on-line, інтерв'ю, гостьові картки та ін.).

У класичній маркетинговій літературі можна виділити ще два підходи до визначення лояльності. Перший поведінковий. Незважаючи на легкість оцінки, цей підхід має недолік: він враховує тільки результати поведінки клієнта. Подолати зазначений недолік дозволив інший підхід, відповідно до якого лояльність розглядається як емоційно сформована перевага. Даний підхід віддає перевагу суб'єктивним думкам та не доводить їхній вплив на покупку, по-друге, виникають проблеми виміру лояльності, визначеної у такій спосіб.

На кожному рівні лояльності існують та домінують певні групи показників виміру лояльності (табл. 2).

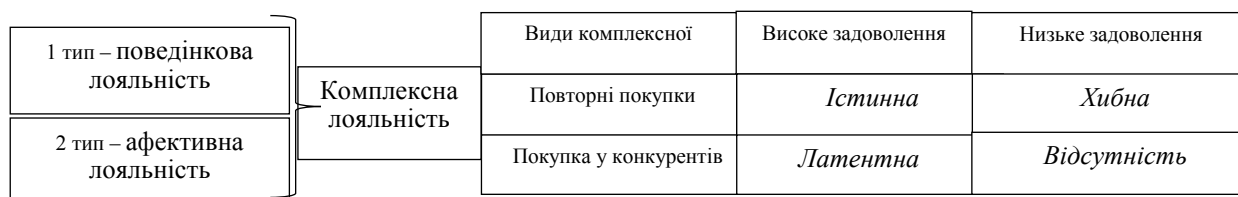
Таким чином, розгляд лояльності тільки в одному ракурсі призводить до виникнення проблем або її формування, або виміру. Тому ми згодні з думкою Алана Діка та Кунала Безу, які припустили, що лояльність визначається сполученням «поведінкових» характеристик та «характеристик, що сприймаються» [3], що показано на рисунку 2.

Дослідження Р. Олівера, Д. Гріффін, Б. Мітгала та У. Лазара виявили, що задоволеність є необхідною умовою для формування лояльності, однак у міру розвитку лояльності вона втрачає своє першорядне значення, і в дію вступають інші фактори [9, 5, 8]. Згідно з підходом Р. Олівера, тільки задоволеність може виступати як досяжна мета для компанії [9].

Класифікація методик виміру та операціоналізації лояльності на її рівнях*

№	Рівень	Прив'язаність	Методика виміру та операціоналізації
1	Відсутність лояльності	Відсутня	Обсяг продажів. Обсяг повторних закупок. Розрахунок лояльності за Зозульовим. Методика «поділу потреб» і Традиційний підхід (Д. Аакер, JanHofmeyr і ButchRice).
2	Лояльність незмоги зміни постачальника	Відсутня	Розрахунок індексу лояльності на основі атрибутів задоволеності (Прайснер А. Цисар). Enis-PaulIndex (Буфордом, Енісоном та Паулом)
3	Лояльність задоволеності системи заохочень	Низька	Enis-PaulIndex (Буфордом, Енісоном та Паулом). Конверсійна модель (ConversionModel) – JanHofmeyr і ButchRice
4	Лояльність цінування товару	Середня	Методика прецензійного вимірювання (Джонс, Сассер). NPS-метод – NetPromoterScore (Ф. Рейхальд)
5	Лояльність до ТМ	Висока	SERVQUAL. Операціоналізація лояльності, заснована на факторному аналізі (І. Христофоров)

*Джерело [13]

**Рис. 2. Типи лояльності споживачів та види комплексної лояльності***

* узагальнено автором

За методикою Д. Гриффін, навпаки, лояльність, а не задоволеність, повинна бути дійсною метою компанії [5]. Аргументом виступає той факт, що оскільки задоволеність далеко не завжди впливає на виникнення повторних покупок, використання її в якості основного індикатора є помилковим. На наш погляд, раціональнішою є друга теза. Отже, ґрунтуючись на виділених аспектах лояльності, розглянемо складові, які можуть бути використані як її індикатори.

Найбільш простими для виміру є компоненти «поведінкової» лояльності, значення яких можуть бути отримані з клієнтських баз даних. Вони визначаються компонентами: перехресний продаж; збільшення покупок; повторні покупки. Експерти вважають, що якщо частка повторних купівель складає 67%, то такий споживач вважається лояльним. Компоненти «лояльності, що сприймається» виміряти складніше, оскільки тут йдеться про переваги й думки споживачів. Індикаторами лояльності в цьому випадку будуть виступати поінформованість і задоволеність.

На ринку фармацевтичної продукції компанії активно борються за кожного покупця, а конкуренція на цьому ринку сприяє розвитку різноманітних інструментів та методів, якими фірми вибудовують лояльність до брендів своєї компанії.

Розглядаючи процес збуту фармацевтичної компанії, її основним компонентом є аптека. Тут фармацевтична компанія має два важелі впливу – бренд та рекомендації провізора чи лікаря. Основним інструментом впливу на рекомендацію для добросовісної компанії є торговельний представник. За даними CegeDim StrategicData близько 73% затрат фармкомпаній на просування припадає на роботу медичних представників. На другому місці різноманітні заходи (конференції, доповіді, семінари тощо) – близько 23% затрат.

Компанії можуть поєднувати методи для виміру лояльності і розглядати різні показники в комплексі. Для виміру лояльності споживачів компанії ТОВ «ГлаксоСмітКлайнХелскерЮкрейн Т.О.В.» та на основі внутрішніх даних компанії було побудовано наступну модель (рис. 2).


Основні детермінанти лояльності			Поведінкова лояльність		
			Є	Нема	
1. Дієвість препаратів та їх якість			Є	<i>Істинна лояльність</i> 30%	<i>Латентна лояльність</i> 20%
2. Ціни				Нема	<i>Хибна лояльність</i> 10%
3. Особисте спілкування споживач – лікар, провізор					
4. Постійна наявність препаратів у аптеках					
5. Акції					
6. Рекомендації					

Рис. 2. Модель лояльності споживачів ТОВ «ГлаксоСмітКлайнХелскерЮкрейн Т.О.В.»*

* Складено автором

Аналізуючи показник кількості лояльних клієнтів на 2016 рік становив 25% споживачів – показник істинної лояльності. При цьому хибна лояльність становить 15%, що не є високо впливовим значенням. З іншого боку існує латентна лояльність на рівні 20%, за рахунок цього показника є можливість збільшення кількості лояльних клієнтів. Останній показник відсутності лояльності 40%, що свідчить про потребу для переведення клієнтів до інших груп, збільшивши їх лояльність.

Література:

1. Aaker D.A. Managing Brand Equity / D.A. Aaker. Free Press, 1991. – P. 39.
2. Бондаренко В.А., Сагоян А.С. «Новые возможности оценки клиентской активности на рынке подвижной связи» // Маркетинг в России и за рубежом, № 6, 2006, с. 34-41.
3. Dick Alan S., Basu Kunal. Customer Loyalty: «Toward an Integrated Conceptual Framework» // Journal of the Academy of Marketing Science – 1994. – Vol. 22, No 2.
4. Gembl P., Stoun M., and Vudkok N. Marketing relationship with consumers]. Moscow: Torgovyy dom «Grand», 2002.
5. Griffin Jill. Customer Loyalty: How to Earn It, How to Keep It. – NJ: Wiley, 2002.
6. Hofmeyr J. Commitment-Led Marketing / J. Hofmeyr, B. Rice. – John Wiley and Sons, 2000. – P. 85.
7. Liesse J. Brands in Trouble / J. Liesse // Advertising Age. – 1992. – December 2. – P. 16.
8. Mittal Banwari, Lassar Walfried «Why Do Customers Switch? The Dynamics of Satisfaction and Loyalty» // Journal of Services Marketing. – 1998. – No 12(3).
9. Oliver Richard «Whence Customer Loyalty?» // Journal of Marketing. – 1999 – No 63(3).

10. Schlueter S. Get to the Essence of a Brand Relationship / S. Schlueter // Marketing Neus. – January 20. 1989. – P. 4-7.
11. Shet Dzh., and Park S.U. «The theory of multidimensional brand loyalty». Marketing Neus, 49-59, 1994.
12. Старов С.А. Маркетинг // Вестник Санкт-петербургского университета, № 2, 2007, с. 126-131.
13. Солнцев С.О., Єфіменко О.М. Операціоналізація лояльності у банківській сфері / С.О. Солнцев // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. Ефективна економіка. – 2011.

Тітова О. С., к.е.н., доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

КРЕАТИВНИЙ КОМПОНЕНТ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Сучасний світовий економічний розвиток зумовлений глобальними тенденціями інтернаціоналізації виробництва й капіталу, приватизації, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі. На тлі перерозподілу світових ринків та сфер впливу, шляхом злиття, поглинання чи об'єднання найбільших компаній світу, з'являються нові міжнародні суперкорпорації. За даними ООН, зараз у світі існує більш як 65 тис. ТНК, що контролюють понад 850 тис. афільованих зарубіжних компаній по всьому світу, у яких задіяно більш як 74 млн. чоловік. При цьому на території промислово розвинених держав розміщується понад 80% материнських компаній і близько 33% афільованих, у країнах, що розвиваються, – відповідно 19,5 і майже 50, а у колишніх соціалістичних державах – приблизно 0,5 і 17% [1]. Аналіз статистичної інформації, представленої в міжнародних базах даних [2], дає змогу виявити розподіл ТОП-2000 ТНК у світі. Українські компанії у даному списку не представлені, хоча є представники таких країн, як Аргентина, Венесуела, В'єтнам, Данія, Індія, Індонезія, Казахстан, Марокко, Нігерія, Румунія, Філіппіни, Чилі. США представляє 540 компаній, Японію – 219, Китай – 200, Великобританію – 92, Південну Корею – 67, Францію – 61, Індію – 56, Канаду – 53, Німеччину – 50, Гонконг – 49 компаній [3].

За таких умов варто зважати на крос-культурні аспекти і проблеми в сфері менеджменту транснаціональних та мультинаціональних корпорацій. Адже на початку ХХІ ст. формується нова парадигма глобалізації де пріоритетом є розвиток людського капіталу, якому сприяють процеси інтернаціоналізації і креативізації науково-технологічної, економічної, соціально-культурної сфер діяльності суспільства. Основою економічного зростання, структурного оновлення та соціальної консолідації стає імплементація концепції креативної економіки як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, а реалізація креативного потенціалу забезпечує лідерство країн у прибуткових сегментах глобального ринку. Існують навіть креативні індустрії, які являють собою основу креативної економіки. Завдяки креативізації економічного розвитку процес корпоративних управлінських відносин набуває якісно нових трансформаційних змін. В системі сучасного міжнародного

менеджменту виникає інноваційно-креативний компонент, а сьогоденна концепція креативного менеджменту відображає новий напрям у теорії та практиці управління.

Як зазначає Галахова Т.О., креативний менеджмент міжнародної компанії у вузькому значенні трактується як локальна крос-культурна система управління знаннями (талантами) організації, а в широкому – визначається як особлива функціональна конфігурація управлінських процесів, а саме креативне прогнозування і планування, креативна організація, креативна мотивація, креативне керівництво, креативний контроль, що в повному обсязі характерно для транснаціональних корпорацій з повним інноваційним циклом. Багатокомпонентна модель креативного менеджменту компанії визначається як така, що інтегрує мотивацію креативності, креативне мислення, креативних працівників, креативних топ-менеджерів, креативні управлінські технології, креативну корпоративну культуру, тобто є врівноваженою системою креативних взаємовідносин нового типу (рис. 1) [4].

Через систему креативних взаємовідносин нового типу середовище робить виклик новому поколінню суспільства. Все більше і більше сьогодні у сфері освіти і науки говорять про необхідність запровадження на постійній основі програм із елементами навчальних та інноваційних навичок.

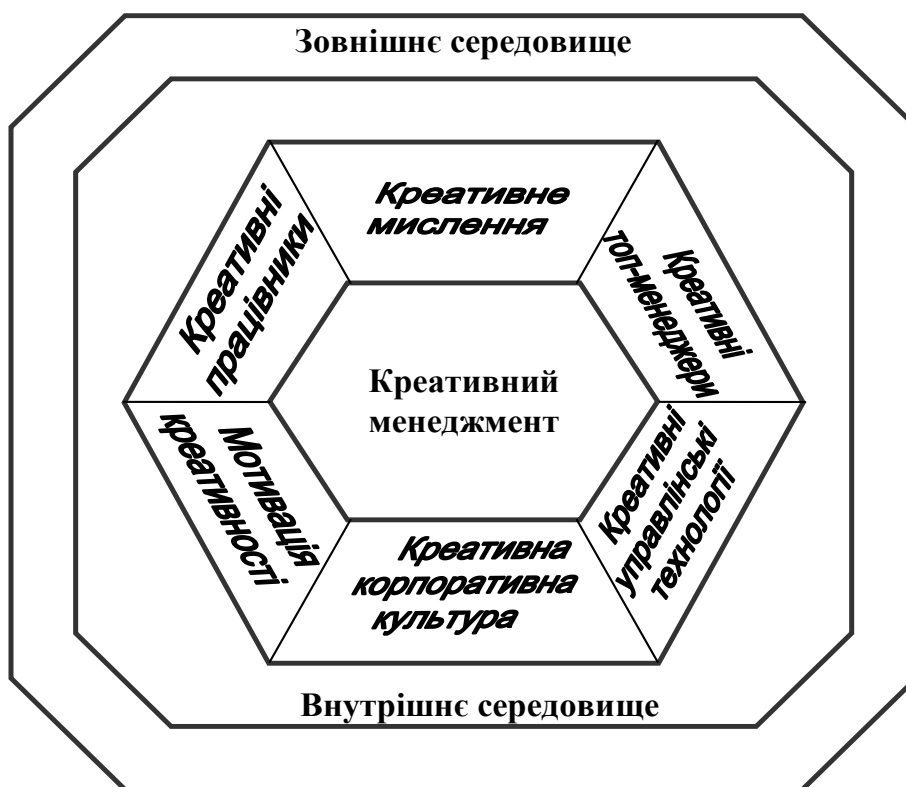


Рис. 1. Модель креативного менеджменту компанії

Джерело: [4]

Серед основних критеріїв та вимог до знань кандидатів або студентів XXI століття, за якими світові роботодавці здійснюють пошук кадрів, а провідні університети проводять свій навчальний процес, можна виділити:

1) творчість та інноваційність (здатність оригінальності та інноваційності в діяльності; розвиток, впровадження та донесення нових ідей до інших; відкритість до та сприйняття новим та різноманітним перспективам; робота над творчими ідеями для внесення вагомого та корисного вкладу у царину, в яку впроваджується інновація);

2) критичне мислення і вміння вирішувати проблеми (з'ясування причинно-наслідкових зв'язків, ґрунтовне доведення та розуміння ідей; здійснення вибору та прийняття комплексних рішень; розуміння взаємозв'язків між системами; визначення та постановка суттєвих запитань для прояснення різноманітних позицій, що дозволяє приймати кращі рішення; оформлення, аналіз та синтезування інформації для вирішення проблем та відповідей на запитання; вміле, відповідальне мислення, що дозволяє людині формулювати надійні вірогідні судження для окреслення, аналізу та вирішення проблем);

3) комунікативні навички та навички співробітництва (ефективне формулювання думок та ідей шляхом їх чіткого та зрозумілого висловлення та написання; демонстрація можливості ефективно співпрацювати з різноманітними групами; гнучкість та готовність до застосування необхідних компромісів з метою здійснення спільного завдання; прийняття відповідальності за результати спільної роботи; розуміння, усвідомлення ролі ефективного спілкування, створення та використання різних видів спілкування – усного, письмового та за допомогою мультимедіа-засобів в різноманітних формах та в різних умовах).

В час стрімкого розвитку Інтернет технологій (ІТ), враховуючи всі вищезазначені тенденції, постає питання: «А які саме приклади можна навести сьогодні, для того, щоб підтвердити, що креативний підхід працює саме тут і саме зараз?». Даючи відповідь на дане питання автор хоче виділити один із новітніх креативних інструментів – метод графічної фасилітації. Насамперед, варто визначити, що графічна фасилітація або скрайбінг (scribing/ artscribing, з англ. art – мистецтво, scribe – писати) – це техніка використання візуалізації під час проведення нарад, сесій, дискусій, тренінгів, тощо. Існують два основні види скрайбінга: фасилітація та відеоскрайбінг. Скрайбінг-фасилітація (з англійської facilitate – допомогати, полегшувати, сприяти) – це переведення інформації з мовної форми у візуальну та фіксація її в режимі реального часу. Прикладом скрайбінга-фасилітації може бути робота вчителя на занятті під час пояснення нового матеріалу із крейдою в руці. Мапи (плакати, малюнки), які створюються до та під час заходу із використанням графічної фасилітації, допомагають учасникам краще сприймати інформацію, усвідомити поточну ситуацію в компанії, створити бачення майбутнього та стратегію, накреслити шлях до успіху та знайти креативне рішення. Інакше кажучи, цей метод є продовженням обговорення та виступу в режимі реального часу в структурованій та захоплюючій формі, коли текст та образи поєднуються в малюнки. Основою методу є три послідовні етапи: слухати, організувати та відображати (Метод LOG: listen, organize, graph). Даний метод дає можливість розуміти одне одного, навіть, якщо є мовний бар'єр або певні крос-культурні перепони. Суть відеоскрайбінгу полягає в тому, що весь вищезазначений процес фіксується на відео та може бути використаний багаторазово.

В сучасному світі скрайбінг успішно використовують бізнес-тренери для створення зрозумілих та легких у запам'ятовуванні схем; консультанти та психотерапевти – для візуалізації ситуації та структури мислення слухача; менеджери; власники бізнесу та керівники проектів – для передачі своїх думок колегам, партнерам, клієнтам, інвесторам під час презентацій, круглих столів, нарад, тощо.

Література:

1. World Investment Report 2016 – Investor Nationality: Policy Challenges. – UNCTAD, United Nations. Geneva, 2016. – 232 p.

2. Forbes. The World's Biggest Public Companies 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/global2000/>.

3. Кривов'язюк І.В. Сучасне трактування та динамізм розвитку сектору транснаціональних корпорацій світу [Електронний ресурс] / І.В. Кривов'язюк // Глобальні та національні проблеми економіки – електронне наукове фахове видання. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – Випуск 13. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/16.pdf>
4. Галахова Т.О. Становлення та розвиток креативного менеджменту корпорацій / Т.О. Галахова // Управління сучасним містом. – 2013. – № 1. – С. 49-58.

CROSS-BORDER COOPERATION, TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND REGIONAL ECONOMICS

*Дмитришин Л. І., д.е.н., професор,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника
м. Івано-Франківськ, Україна*

*Зварич О. І., к.е.н., асистент,
Івано-Франківський університет права
імені Короля Данила Галицького
м. Івано-Франківськ, Україна*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Розуміння процесів розвитку регіонів вимагає аналізу всіх взаємно пов'язаних функцій, які реалізують регіони, зв'язків між ними та зовнішнім середовищем.

Методи регіоналізації умовно можна поділити на дві великі групи: описові (якісний аналіз) та кількісні. Як правило, ці групи не використовуються в чистому вигляді. Важко уявити собі, щоб описовий метод не був доповнений статистичними дослідженнями (опис завжди базується на кількісних оцінках). Аналогічно кількісний підхід до регіоналізації не може виключати якісних характеристик.

До найважливіших видів описового методу можна віднести: метод історичного аналізу досліджуваного простору, інтуїтивні методи, зокрема, експертні, методи самореєстрації тощо. Серед кількісних методів можна виокремити: метод input-output, пристосований для трактування міжгалузевих і міжрегіональних потоків, метод економічного районування, метод типології і класифікації, методи оцінки економіко-географічного положення та природно-ресурсного потенціалу регіонів, а також багато варіантів таксономічного (комплексного) аналізу [1, 2].

Описовий метод дослідження територіальних одиниць відзначається в цілому детальним аналізом фактів, що можна вважати позитивною ознакою. З другого боку, застосовуючи цей метод, отримуємо неточні та не порівнювані результати в широкому масштабі, крім того, він дає можливість отримання вкрай суб'єктивних оцінок. Кількісні методи не мають деяких недоліків описових методів. Перш за все, вони дають конкретні (виміряні кількісно), відносно об'єктивні результати. Це є, у свою чергу, умовою застосування часово-просторових порівнянь, що особливо важливо для регіональних досліджень. Використання кількісних методів утруднене відсутністю відповідних статистичних матеріалів, необхідних для регіонального аналізу як в галузевому, так і в просторовому трактуванні.

Дослідження достовірності явищ і процесів, що відбуваються в регіональному розрізі, забезпечують, зокрема, статистично-економетричні методи. Основне значення при прийнятті управлінських рішень відіграють таксономічні методи, які дають можливість об'єднувати в групи елементів більшої сукупності за певними об'єднуючими їх характеристиками (ознаками). Інакше кажучи, це є класифікація одиниць (у даному випадку – просторових) певної сукупності з огляду на кілька доцільно підібраних ознак [2]. В цілому таксономічний метод полягає в групуванні

просторових одиниць в групі за певною відносно однорідною ознакою. Звичайно, в реальності немає (або майже немає) абсолютно однорідних явищ. Відноситься це однаково як до природних, так і до соціально-економічних явищ. Натомість є однорідні простори з точки зору, наприклад, працевлаштування, виробництва, щільності населення тощо. Це не означає, що даний простір є повністю однорідним, а також не означає монокультурного розвитку економіки.

Для застосування таксономічних методів необхідне виконання двох умов: по-перше – явища, розглядувані як ознаки, повинні бути кількісно вимірювані, по-друге – повинні бути наявні вірогідні статистичні дані, що презентують величини ознак у відповідному територіальному розрізі.

В аналізі соціально-економічної ситуації просторових одиниць, наприклад, областей, можна використати один з таксономічних методів – міру розвитку Хельвіга [3]. Це метод, що є типовим прикладом агрегування змінних. Конструкція цього модельного об'єкту називається коефіцієнтом розвитку, який утворюють величини ознак (змінних), що оптимально описують даний простір, тобто найвигідніші показники, обрані з цілої сукупності областей. Для кожного з об'єктів (областей) встановлюється його відстань від таких показників, яка потім використовується з метою полегшення порівняльного аналізу. Чим вища величина отриманого показника – синтетичної змінної, тим вигідніше формування аналізованого явища для даного об'єкту і тим самим вищий його рівень розвитку.

Представлення великої сукупності ознак просторових одиниць простим способом дозволяє розробляти пропозиції щодо їх розвитку, однак є процесом, ускладненим з точки зору кількості об'єктів. У зв'язку з цим класифікації і порівняння вимагають застосування методів багатовимірного аналізу змінних. Для полегшення аналізу запропоновано два підходи.

Першим підходом є аналіз синтетичного показника, для конструювання якого використовуються всі запропоновані змінні. За його допомогою класифікують і упорядковують всі зв'язки згідно рівня розвитку і на цій основі визначають простори слабо і сильно розвинені в соціально-економічному аспекті. Метою цього підходу є також визначення диспропорцій, що розмежовують досліджувані просторові одиниці. Відокремленими будуть на цій основі слабші та сильніші одиниці.

Другий підхід базується на використанні тотожного набору показників, але з врахуванням їх поділу на чотири тематичні групи (простори). Простори – це чотири сфери соціально-економічного життя: технічна інфраструктура, демографічні особливості, ринок праці, економіка.

Продемонстрований метод уможливорює комплексну оцінку ситуації областей в запропонованих просторах соціально-економічного життя. Він дозволяє визначити диспропорції розвитку між просторами за допомогою синтетичних показників, сконструйованих на підставі статистичних даних. За його результатами можна скласти рейтинг обраних просторів, а графічне представлення результатів аналізу полегшує порівняння між собою областей.

Такий поділ уможливорює також докладніше розпізнання ситуації областей та узагальнення інформації, що отримана з синтетичного показника. Аналіз результатів в окремих просторах створює шанс глибшої діагностики ситуації області, з вказівкою на джерело труднощів – вузьке місце, а також дозволяє визначити її сильні і слабкі сторони.

Для визначення величини і структури економічної бази та функціональної диверсифікації можна використати два класичні підходи: показник надлишку працівників і коефіцієнт локалізації [4]. Обидва є так званими непрямими методами.

Це означає, що за їх допомогою визначається економічна база даного регіону, спираючись на дані для цілої групи регіонів, при цьому найчастіше використовується число працюючих в регіоні за галузями економіки. Метою в даному випадку є не докладний аналіз в масштабі одного регіону, а лише надання інформації для порівняльного аналізу багатьох регіонів.

З метою відображення позиції (рангу) окремих регіонів застосовуються методи рейтингування, які позиціонують даний регіон з-поміж досліджуваної групи залежно від його наявних/потенційних ресурсів/продукції. Вибір моделі рейтингового оцінювання залежить від тієї задачі управління, яка вирішується на вимогу споживача рейтингу. Виділяють три основні задачі: 1) об'єкт взаємодії визначено, необхідно оцінити доцільність взаємодії; 2) з множини потенційних об'єктів взаємодії необхідно обрати один або декілька; 3) взаємодія з деякою множиною об'єктів вже здійснюється, необхідно підвищити її ефективність [5].

Однією з головних діагностичних цілей регіональних досліджень є визначення актуальних і потенційних полюсів зростання, тобто тих місць в географічному просторі, що відзначаються в зв'язках з іншими місцями швидшим економічним розвитком, який індукується на сусідні простори.

Позиція міста в ієрархії, його рівень впливу та напрями змін дозволяють ідентифікувати актуальні і потенційні полюси зростання. Це, у свою чергу, є підставою для формування рекомендацій щодо проведення регіональної політики.

Література:

1. Грабовецький Б.Є. Планування та економічне прогнозування / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 66 с.
2. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування / А.М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / В. Плюта / Пер. с польск. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
4. Осітнянко А.П. Планування розвитку міста: монографія / А.П. Осітнянко. – К.: КНУБА, 2005. – 385 с.
5. Богатов О.И. Рейтинговое управление экономическими системами / О.И. Богатов, Ю.Г. Лысенко, В.Л. Петренко, В.Г. Скобелев. – Донецк, ДонГУ, 1999. – 110 с.

Олійник Л. В., к.е.н., доцент,
*Донецький національний університет
імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобальної конкуренції роль інвестицій полягає в залученні не лише необхідних обсягів капіталу, а й сучасних технологій, методів управління та висококваліфікованих менеджерів. Виграють країни, які активно долучаються до міжнародного науково-технічного та інформаційного обміну. Водночас глобалізація світогосподарських взаємин за участю інвестицій супроводжується диверсифікованістю форм і напрямів міжнародної конкуренції, методів боротьби за

володіння і контроль над технологічними, трудовими, інтелектуальними, природними та інвестиційними ресурсами.

Інвестиції, з однієї сторони, є вкладенням капіталу в різних формах, а з іншої – залученням ресурсів за рахунок приросту капіталу. Аналіз економічної літератури показав, що серед учених-економістів є певні суперечки у визначенні мети інвестицій: лише досягнення прибутку або ж і певного соціально-економічного ефекту. В свою чергу, всі можливі цілі інвестицій узагальнюються в досягненні прибутку та соціально-економічного ефекту. Розглянуті твердження дозволяють сформулювати поняття інвестицій, з однієї сторони, як сукупність ресурсів у формі власного, залученого та позиченого капіталів, а з іншої – як сукупність фінансових, матеріальних та нематеріальних цінностей, спрямованих на збільшення капіталу в майбутньому періоді, отримання економічного та/або іншого ефекту із врахуванням факторів часу та ризику. Зазначене дає можливість поєднати ресурсний та витратний підходи до поняття інвестицій.

Згідно Закону України «Про режим іноземного інвестування» [1], іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Слід відзначити, що на сучасному етапі розвитку особливо важливим та актуальним питанням є залучення та використання міжнародних (іноземних) інвестицій. Рушійними силами науково-технічного прогресу та економічного розвитку в таких країнах як Японія, США, Китай та багатьох інших в умовах глобалізації є зовнішні ринки і зовнішні джерела фінансування. Міжнародні інвестиційні ресурси виходять з-під національного контролю і регулювання внаслідок впливу на процеси міжнародного інвестування глобалізації та регіональної економічної інтеграції (з одного боку, нівелюються окремі відмінності між країнами, з іншого – формується макросередовище масштабної діяльності власне міжнародних суб'єктів та інститутів інвестування).

Майже всі країни світу спрямовують свої зусилля на підвищення інвестиційної привабливості іноземних інвестицій та збільшення їх обсягів в національну економіку. Інвестиційна привабливість являє собою сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях [2]. В свою чергу, інвестиційна активність характеризує інвестиційну ситуацію в країні (регіоні).

До параметрів (характеристик) інвестиційного клімату на макрорівні відносять такі: державна політика щодо іноземних інвестицій; традиції дотримання міжнародних угод; схильність до націоналізації іноземної власності; участь в системі міжнародних договорів; сталість державних інституцій і спадковість політичної влади; прагматичність економічної політики держави; ефективність роботи державного апарату [3, с. 202].

На регіональному рівні інвестиційна привабливість оцінюється за допомогою комплексу показників: економічний розвиток регіону; ринкова інфраструктура; фінансовий сектор; людські ресурси; місцева влада й підприємництво [4].

Експертами Інституту економічних досліджень та політичних консультацій та Київським міжнародним інститутом соціології виділено м'які та жорсткі фактори впливу на інвестиційну привабливість регіону [5]. Серед жорстких факторів (більшою мірою стосуються соціально-економічного середовища) виділяють географічне розташування, природні ресурси, R&D потенціал, споживчий сегмент, інфраструктуру.

М'які фактори, які більшою мірою стосуються сприйняття інвестором ділового середовища, включають підтримку інвесторів місцевою владою, управління очікуваннями, адміністративні правила та процедури, правове (регуляторне) середовище, фінансові та податкові стимули.

В рейтингу інвестиційної привабливості серед регіонів України лідерами є Львівська, Івано-Франківська, Одеська, Вінницька області та м. Київ [5].

Вагоме значення відіграє не лише інвестиційна привабливість регіонів, а й міст. Для оцінки інвестиційної ефективності при формуванні рейтингу досліджувалася динаміка показників, які характеризують інвестиційну активність у місті, та соціально-економічний ефект від залучених коштів. При формуванні рейтингу були оброблені дані щодо 30 міст України. Лідруючі позиції в рейтингу інвестиційної ефективності міст займають Київ (254 бали), Львів (227 балів) та Вінниця (210 балів). Це відповідає рівню *ineA* «максимальний». Одеса, Миколаїв, Луцьк, Хмельницький та Ізмаїл мають рівень інвестиційної привабливості *ineB* (високий). Дніпро, Тернопіль, Житомир Ужгород – *ineC* (вище середнього). Чернігів, Полтава, Чернівці, Івано-Франківськ, Полтава, Суми, Черкаси – *ineD* (середній). Інші міста мають рівень інвестиційної привабливості нижче середнього [6].

Сучасна організація інвестиційного процесу на регіональному рівні, підвищення інвестиційної привабливості регіону повинні спрямовуватися на основну мету регіонального економічного розвитку – поліпшення якості життя людини.

Запорукою покращення інвестиційного середовища є злагоджена робота різних гілок влади (як горизонтальна, так і вертикальна взаємодія). Пріоритетними шляхами вирішення проблем іноземного інвестування мають бути:

- покращення інвестиційного клімату шляхом удосконалення загального та спеціального законодавства, що регулює відносини при здійсненні інвестування відповідно до європейських норм;

- розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури, а саме: становлення індустрії прямого інвестування та венчурного капіталу, створення умов для залучення інвестицій на ринках капіталу;

- запровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування;

- прискорення здійснення митного оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України;

- створення та впровадження освітніх програм, що сприятимуть розвитку винахідницької діяльності та формуванню поваги до права інтелектуальної власності.

Отже, інвестиційний клімат формується на трьох рівнях: державному, регіональному та на рівні підприємства. Для кожного з рівнів притаманні специфічні чинники, які формують інвестиційний клімат. Узагальнення проведених досліджень свідчить про те, що головними проблемами на шляху формування сприятливого інвестиційного клімату на сьогодні є: політична та законодавча нестабільність, відсутність надійних гарантій захисту від змін українського законодавства, значний податковий та адміністративний тиск, високий рівень корумпованості та бюрократизму, значний рівень інфляції в країні та складність реєстраційних, ліцензійних і митних процедур.

Література:

1. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19 березня 1996 року N 94/96-ВР.
2. Варварюк Я. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України / Варварюк Я. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=30669>

3. Богдан Н.М. Розбудова регіональної іпотечної системи як фактор підвищення інвестиційної привабливості регіону // Коммунальное хозяйство городов. – 2008. – № 82. – С. 200-204.

4. Кремень О.І. Особливості оцінювання інвестиційної привабливості регіону / Кремень О.І., Куберка В.І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/622/1/kremen5.pdf>

5. Інвестиційна привабливість регіонів: Київський міжнародний інститут соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України. – К., 2014. – 390 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/News/Index_present_IVB_28_04_2014_edited_final.pdf

6. Топ-міста України по інвестиційній привабливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessua.com/finance/34534top-mista-ukraini-po-investiciinii-privablivosti.html>

Щербакова Е. В., к.э.н.,

*Луганская государственная академия культуры и искусств
г. Луганск, Украина*

ВИДЫ ПОТЕНЦИАЛОВ В ИЕРАРХИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Экономический потенциал региона является фактором положительных тенденций в развитии экономических систем и устойчивостью государства на международной арене. Механизмы такого влияния основываются на внутренних процессах, протекающих в структуре самого экономического потенциала региона. Однако отсутствие фундаментальных исследований в сфере изучения структуры экономического потенциала региона и повышенный интерес к этой категории обусловил выбор данной проблематики для исследования.

Экономический потенциал в работе Н. Громовой [1] рассматривается в качестве «совокупной способности отраслей народного хозяйства производить промышленную, сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозить грузы, оказывать услуги населению и т.д.». А. Кошелев [2] вкладывает экономические ресурсы, которые «не могут быть приравнены к экономическому потенциалу, так как для целей экономического роста необходимо совмещение экономических ресурсов и их эффективного использования». Если сузить объектную область до экономического потенциала региона, то здесь мы можем упомянуть таких исследователей как В. Меньшикову [3], которая экономический потенциал регионов трактует как «совокупную способность экономики региона, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления». Г. П. Улиганинц [4] определил экономический потенциал в качестве сложной системы, которая начинает формироваться на уровне предприятий, домохозяйств, поднимаясь выше и формируя экономический потенциал отрасли и региона, общества в целом. А также М. И. Баканова, О. В. Козлова и др.

С целью более четкого формирования базы для развития страны за счет развития регионов необходимо структурировать экономический потенциал региона. Однако, для формирования четкой структуры экономического потенциала региона,

необходимо сократить количество видов экономических потенциалов, содержащихся на региональном уровне за счет выстраивания иерархической зависимости между этими видами, что позволит определить приоритеты в развитии экономического потенциала в целом. Иерархия видов экономического потенциала региона представлена на рисунке.

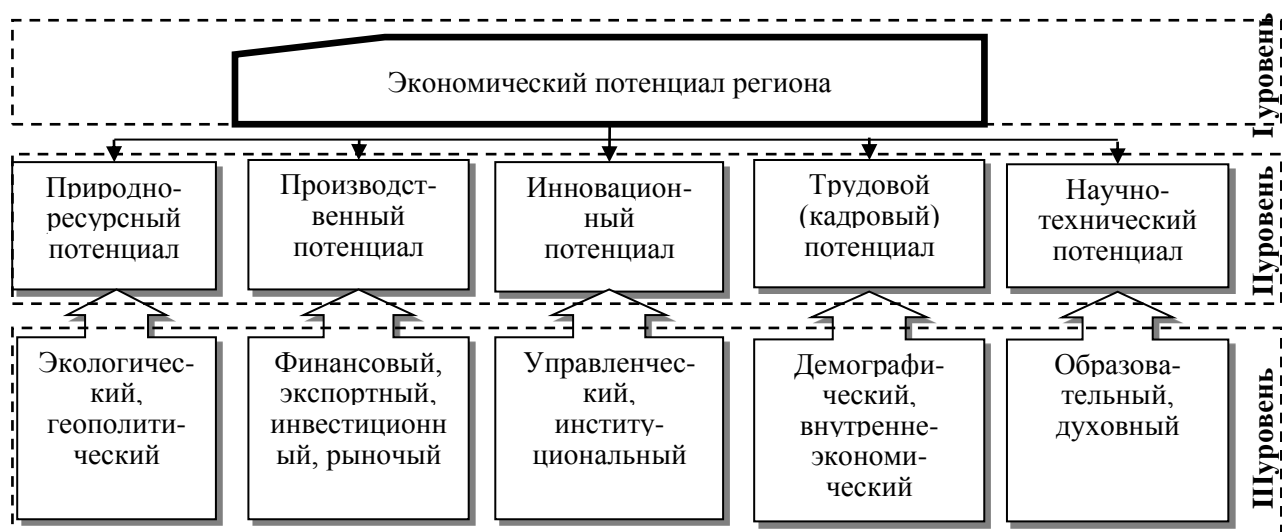


Рис. Иерархия видов экономического потенциала региона

Описание каждого вида экономического потенциала региона второго уровня иерархии, а именно природно-ресурсного, производственного, инновационного, трудового и научно-технического со значением и содержанием каждого вида экономического потенциала региона описано в таблице.

Уточняя некоторые положения таблицы, следует отметить, что, учитывая предназначенность инвестиций для развития или обновления фондов, определяющее положение в развитии экономики отводится средствам производства, а именно: оборудование, машины, технологические системы, качество производственного аппарата в целом.

Это является характеристикой производственного (инвестиционного) потенциала. Основные производственные фонды (основной капитал) состоят из земли, зданий и сооружений, оборудования различного назначения, продуктивного скота, передаточных и транспортных средств и др. К оборотным средствам (оборотный капитал) относятся оборотные фонды (незавершенное производство и материальные запасы), а также фонды обращения (средства в расчетах, готовая продукция на складе, денежные средства в кассе). Инвестиционный потенциал учитывает основные макроэкономические показатели. Инновационный потенциал региона – это способность использовать возможность формировать инновационные ресурсы региона с целью инновационного развития для производства, реализации и использования новых видов товаров и услуг. В состав инновационного потенциала входит образовательный потенциал (интеллектуальный потенциал), включающий и культурный уровень населения региона.

Трудовой потенциал – это совокупная способность к труду как формы проявления человеческого фактора. Трудовой потенциал региона характеризует трудовые возможности данного региона, объединяя экономические и социальные аспекты. Начальной единицей анализа трудового потенциала региона, образующей структуру, служит трудовой потенциал одного человека, являющийся основой формирования

трудового потенциала высокого уровня, а единицей измерения проявления трудового потенциала региона является суммарная деятельность населения региона.

Таблица

**Характеристика видов потенциалов в иерархической структуре
экономического потенциала региона**

Экономический потенциал региона II уровня	Экономический потенциал региона III уровня	Значение	Составляющие
Природно-ресурсный потенциал (эколого-экономический потенциал)	экологический, геополитический	Учитывает рекреационные возможности региона и уровень экологического благополучия территории	Экологическая емкость территории, рекреационные возможности, степень загрязнения территории, уровень загрязняющих выбросов, объем и уровень переработки токсичных отходов, объем оборотной воды и др.
Производственный потенциал (в т.ч. инвестиционный потенциал)	финансовый, экспортный, инвестиционный, рыночный	Инвестиции направляются на обновление или развитие основных фондов	Основные средства (основной капитал), оборотные средства (оборотный капитал)
Инновационный потенциал (в т.ч. интеллектуальный потенциал)	управленческий, институциональный	Отражает научно-технические факторы функционирования хоз. систем	Потребительский спрос населения, трудовые ресурсы, производственные ресурсы, инновационные ресурсы, развитие инфраструктуры
Трудовой (кадровый) потенциал	демографический, внутренне-экономический	Учитывает объем и качество трудовых ресурсов	Численность производственного персонала, половозрастной состав, профессионально-квалификационная подготовка работников, укомплектованность персонала, индивидуальные личностные характеристики
Научно-технический потенциал	образовательный, духовный	Отражает уровень подготовки учащихся, общей	Уровень развития научно-технической сферы: число

		их эрудицией инаучно- технические причины социально- экономического развития	организаций, участвующих в НИОКР, численность занятых в научно- технической сфере и их структура, интеллектуальная собственность, уровень образования
--	--	--	---

Институциональный потенциал представлен организационно-экономическими и социально-политическими системами. Его можно определить как потенциал организационных и территориальных систем управления, то есть отношением в обществе между людьми, коллективами, объединениями, партиями.

Таким образом, структура экономического потенциала региона имеет иерархический вид, что обусловлено наличием подчиненной зависимости одних видов экономического потенциала другим, которые, в свою очередь, формируют экономический потенциал региона II уровня и экономический потенциал региона III уровня. Виды экономического потенциала региона III уровня представляют собой основу для формирования и развития видов экономического потенциала региона II уровня, образующие структуру экономического потенциала региона. Понимая принципы формирования структуры экономического потенциала региона, можно не только планировать экономическое развитие конкретного региона, но и целого государства, укрепляя его позиции на мировом рынке и геополитической арене.

Литература:

1. Громова Н.М. Основы экономического прогнозирования: Уч. пособие [Электронный ресурс] / Громова Н.М., Громова Н.И. // Академия Естествознания, 2006. – ISBN 978-5-91327-005-4. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/monographs/10-174> (дата обращения: 28.05.2016 г.).

2. Кошелев А. Совокупный экономический потенциал: понятие и сущность: [конспект лекций] / Национальная экономика / Антон Кошелев // Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.e-reading.club/chapter.php/99883/9/Koshelev_-_Nacional'naya_ekonomika_konspekt_lekciii.html (дата обращения: 29.05.2016 г.).

3. Меньщикова В.И. Экономический потенциал региона: терминология, структура, модель / В.И. Меньщикова // Вестник ТГУ. Гуманитарные науки. Экономика. Вып. 4(84). – 2010. – С. 51-63.

4. Уліганинець Г.П. До питання про сутність терміну «економічний потенціал» [Електронний ресурс] / Економічні науки // 3. Фінансові відносини // Г.П. Уліганинець. – режим доступа: http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21654.doc.htm (дата обращения: 19.07.2017 г.).

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES

Лісова Н. О., к.б.н., доцент,
*Тернопільський національний педагогічний університет
імені Володимира Гнатюка
м. Тернопіль, Україна*

ЕКОЛОГІЧНА РЕКЛАМА ЯК ДРАЙВЕР РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО БІЗНЕСУ

Для досягнення успіху екологічно орієнтованої продукції важливо дотримуватись певної послідовності виконання заходів із формування попиту і стимулювання збуту. Стратегія приваблення – зосереджується на рекламі для кінцевого споживача, котрий мотивує торговця зацікавитись даним товаром, і шукати його у гуртовика або виробника [4]. Екологічна реклама – це:

- реклама товарів та послуг, які є безпечнішими для довкілля, ніж їх аналоги, наприклад екологічно чисті товари;
- спеціальний напрямок соціальної реклами, який несе пропаганду ідей і проектів охорони навколишнього середовища, природи і тварин;
- реклама компаній з чітким акцентом на їхню екологічну політику та турботу про довкілля [1].

Реклама екологічно чистої продукції (як і звичайної «сірої») представляє собою безособові форми комунікації, які здійснюються за допомогою платних засобів розповсюдження інформації.

Реклама відрізняється величезною різноманітністю форм. Вона служить різним цілям, впливаючи на економіку, ідеологію, культуру, соціальний клімат, освіту, відношення до проблем навколишнього середовища й інші аспекти сучасної дійсності. Однак її головне, традиційне призначення – забезпечення збуту товарів і прибутку рекламодавцю.

Формуючи попит і стимулюючи збут, спонукаючи споживачів купувати екологічно безпечні товари і прискорюючи процес купівлі-продажу, екологічна реклама виконує на ринку економічну та екологічну функції. Використовуючи свої можливості цілеспрямованого впливу на екологічно стурбованого споживача, реклама виконує функцію управління попитом. Керуюча функція стає головною ознакою сучасної екологічної реклами, оскільки вона є складовою частиною системи екологічного маркетингу. Практика зарубіжних фірм показує, що на рівні споживача майже будь-який стан споживчого попиту може бути змінений за допомогою маркетингових дій, що включають цілеспрямовані рекламні заходи, щоб рівень вимог споживача відповідав реальним виробничим можливостям фірми або її збутовій політиці [1]. Реклама створює позитивний імідж бренду. Це сприяє росту продажу його продукції.

Реклама, і в тому числі екологічна, досягне мети лише в тому випадку, якщо при її створенні будуть враховуватись особливості людської психіки. Загальноприйнятою моделлю сприйняття реклами прийнято вважати модель AIDMA, що утворює такий ланцюжок: УВАГА – ЗАЦІКАВЛЕНІСТЬ – БАЖАННЯ – МОТИВ – ДІЯ [1].

Особливу увагу доцільно звернути на те, як рекламні засоби з екологічною мотивацією використовують у пресі, наскільки об'єктивною є подача інформації тощо. На думку експертів, «споживчий попит, особливо у розвинутих країнах, бурхливо реагує на пропозицію «зелених», «органічних», «біологічних» і «екологічно чистих» товарів, породжуючи стрімкий розвиток відповідного бізнесу. Однак не тільки споживачі, але часом і професіонали не мають чіткого уявлення про переваги таких товарів. Останні можуть мати, наприклад, в Україні гігієнічний сертифікат, але ще не мати маркування «екологічно чистий», «органічний» або «біологічний». Отже, попит випередив появу відповідного законодавчого забезпечення і розвиток екологічної інфраструктури» [3].

У пресі можна знайти чимало прикладів реклами, в якій звичайному продукту приписують незвичайні якості, в т.ч. і екологічного підтексту: «У чудовому Карпатському краї, серед вікових буків і смерек (а не фабричних труб), серед гірських вершин, вкритих незайманим снігом (а не териконів мертвого, отруєного кислотними дощами ґрунту), серед полонин, де бує трава і повітря, напоєне ароматом квітів (а не асфальту, де стелиться смог та токсичний пил), на світ з'являється Пиво. Воно зварене у надзвичайно екологічно чистій зоні, яка не знає померлих або діючих реакторів та інших техногенних жахів.» Цей опис взято з реклами Карпатської пивоварні, надрукованої київською газетою «Метро» [2].

У публікації використано протиставлення «екологічно чистої зони» і «померлих або діючих реакторів та інших техногенних жахів.» Перше, що виникає в уяві, – це Чорнобильська зона. Але там пивоварні не працюють. Також інші пивоварні, розміщені у містах, навряд чи знаходяться біля «териконів мертвого, отруєного кислотними дощами ґрунту». Українським законодавством дозволено порівняльну рекламу. Разом із тим, наведений вище текст не може стати вдалим прикладом її використання. Сьогодні з'являється все більше інформації про товари, які нібито є «екологічно безпечні», «екологічно чисті» [2]. Проте виробник не повинен посылатися на екологічність своєї продукції без проходження відповідної сертифікації на наявність чітко встановленого екомаркування.

Суворо дотримуючись Закону про захист прав споживачів та Закону про рекламу, можна трактувати такі заяви у рекламі продукції, як намагання ввести в оману споживача. Зокрема, Закон про захист прав споживачів гарантує: «Збитки, завдані споживачеві товарами (роботами, послугами), придбаними в результаті недобросовісної реклами, підлягають відшкодуванню винною особою у повному обсязі». Продавець не звільняється від відповідальності у разі неотримання ним від виробника (імпортера) відповідної інформації про товар. Під час розгляду вимог споживача про відшкодування збитків, завданих недостовірною або неповною інформацією про товари (роботи, послуги) чи недобросовісною рекламою, необхідно виходити з припущення, що у споживача немає спеціальних знань про властивості та характеристики товарів (робіт, послуг), які він придбає [2].

Впровадження екомаркування сприятиме розвитку екологічної освіти споживачів, суттєвим змінам у формуванні принципів вибору товарів та послуг. Існує потреба запровадження єдиного всеукраїнського знака екологічної продукції, «паблік рилейшнз» та рекламна кампанія цього процесу. Цілком слушна думка фахівців, котрі вважають, що нам потрібні «цільові державні програми розвитку екологічних ринків і екологічного підприємництва» [5].

Література:

1. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс, 5-те видання: Пер. з англ.: Уч. пос. / Гарі Армстронг, Котлер Філіп. – М.: Видавничий дім «Вільямс», 2001. – 608 с.
2. Беляков О. Екологічна реклама та екомаркування як складові сталого розвитку / О. Беляков // Вісник Львівського університету, Серія: Географія, Вип. 32, 2006. – С. 190-196.
3. Вічевич А.М. Екологічний маркетинг / А.М. Вічевич, Т.В. Вайданич, І.І. Дідович, А.П. Дідович. Л., 2003. – 156 с.
4. Лісова Н.О. Екологічний бізнес. Навчально-методичний посібник / Н.О. Лісова – Тернопіль: Вектор. – 2014. – 72 с.
5. Шевчук В.Я. Екологічне підприємство / В.Я. Шевчук, Ю.М. Навроцький та ін. К., 2001. – 204 с.

Прядка Т. М., к.е.н., доцент,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ Україна*

Комарова Н. В., аспірант,
*Інститут агроєкології та природокористування
Національної академії аграрних наук України
м. Київ Україна*

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Земля – найголовніший ресурс для розвитку громад. Адже новостворені об'єднані громади повинні мати ресурси для свого ефективного розвитку. А питання належності земель за межами населених пунктів – ключовий стимул та чинник для успішного формування базового рівня місцевого самоврядування.

В ринкових умовах виникає необхідність подальшого розвитку ефективних форм та методів управління земельними ресурсами, із урахуванням допущених помилок, з метою розв'язання існуючих проблем на основі планування, правового режиму землекористування шляхом зонування земель за їх категоріями, типами землекористування з врахуванням економічної придатності земель та суспільних потреб. У цьому контексті проблема раціонального землекористування, соціально-економічного перерозподілу та оптимізації їх використання стає вкрай актуальною, особливо із залученням до цього важливого процесу територіальних громад [1].

В умовах децентралізації влади для України важливо реалізувати ключові ресурсні елементи розвитку територіальних громад. Однак нове бачення вимагає нових підходів, а саме застосування системного підходу щодо управління землекористуванням об'єднаних територіальних громад як базової основи просторового розвитку їх територій. В новітніх умовах господарювання, розвиток територіального управління вже не обмежується двома координатами, а розглядається у трьохмірному просторі, де розвиток у більшості випадків є розвитком послідовності подій та рішень, що розглядається у поєднанні економічної, екологічної та соціальної складових. Саме тому, характер та модель просторового розвитку об'єднаних територій, визначається основними суб'єктами цього розвитку та типом відносин між ними, які визначається цілями.

Питання децентралізації повноважень знайшло відображення в Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схваленої Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 333р від 1 квітня 2014 року [2]. У ній зазначається, що однією з нагальних проблем розвитку місцевого самоврядування є подолання його відстороненості від вирішення питань у сфері земельних відносин. Для її розв'язання пропонується надання органам місцевого самоврядування базового рівня повноважень у вирішенні питань забудови (відведення земельних ділянок, надання дозволів на будівництво, прийняття в експлуатацію будівель), визначення матеріальною основою місцевого самоврядування майна, зокрема землі, що перебуває у власності територіальних громад сіл, селищ, міст (комунальній власності), та належної бази оподаткування, а також надання територіальним громадам права розпоряджатися земельними ресурсами в межах своєї території, об'єднувати своє майно та ресурси в рамках співробітництва територіальних громад для виконання спільних програм та ефективнішого надання публічних послуг населенню суміжних територіальних громад. На сьогоднішній день питаннями земельних відносин органи місцевого самоврядування можуть займатися, виключно в межах населених пунктів. Цю систему потрібно вже змінювати, передавши основні права розпоряджатися земельними ресурсами органам місцевого самоврядування, територіальним громадам, а за державою залишити право забезпечувати контроль за раціональним використанням земельних ресурсів.

Станом на 29.09.2017 рік створено 366 об'єднаних територіальних громад, які отримали нові повноваження і додаткові ресурси на їх виконання та перейшли на прямі бюджетні розрахунки з Державним казначейством України, однак слід відзначити не конкретизованість економічних прав територіальних громад та невизначеність механізмів їх реалізації (рис 1).

Перед новоутвореними громадами постає складна ситуація у використанні земельних та інших природних ресурсів насамперед через [3]:

- недооцінку складності і специфіки земельних перетворень в ході проведення земельної та економічної реформ в Україні;
- майже повну відсутність у територіальній громаді інформації про права на землю та інші природні ресурси, їх потенціал, стан використання і охорони;
- безсистемність та некомпетентність розв'язання завдань земельної реформи на територіях місцевих рад, зокрема відсторонення територіальних громад від розпорядження землями на їх території, не розмежування земель державної і комунальної власності, незавершеність реформування земельних відносин та системи землекористування, особливо в сільському господарстві;
- незадовільним законодавчим та інформаційним забезпеченням і захистом прав власності сільських жителів на землю та інші природні ресурси;
- ігнорування проблем введення в економічний оборот землі як капіталу, ресурсно-комплексного підходу до розвитку сільських територій в процесі трансформації земельних відносин, відсутність зваженої державної земельної політики щодо планування розвитку землекористування і землеустрою територіальними громадами, механізмів її реалізації;
- відсутність послідовної державної політики щодо комплексного розвитку земельного законодавства, проведення та фінансування державного і муніципального землеустрою і земельного кадастру, формування інвестиційно-привабливого землекористування;

- вкрай слабку інформаційну інфраструктуру земельного ринку та відсутність виваженої державної політики формування і розвитку ринку земель несільськогосподарського та сільськогосподарського призначення;
- відсутністю інформаційного забезпечення сільського населення з питань можливостей використання земельних та інших природних ресурсів на їх територіях в ринкових умовах.



Рис. 1. Кількість об'єднаних територіальних громад на 16.06.2017 року

До основних ефективних напрямів управління землекористуванням об'єднаних територіальних громад як базової основи просторового розвитку їх територій пропонується віднести:

- встановлення меж територій об'єднаних територіальних громад;
- формування земель комунальної власності в межах і за межами населених пунктів як це передбачено проектом закону України № 3510 «Про віднесення земель державної власності за межами населених пунктів до комунальної власності об'єднаних територіальних громад»;
- розроблення перспективних планів розвитку землекористування територій об'єднаних територіальних громад, відповідно до запропонованої моделі.

Література:

1. Євтушенко М. В. Зонування земель, як економіко-правовий механізм раціонального землекористування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://intkonf.org/evtushenko-mv-zonuvannya-zemel-yak-ekonomiko-pravoviy-mehanizmratsionalnogo-zemlekoristuvannya>]
2. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: розпорядження Кабінету Міністрів України від 01 квітня

2014 року № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/card/333-2014-%D1%80> (26.02.2016).

3. Територіальне планування землекористування в контексті формування фінансової стійкості об'єднаних територіальних громад / А.М. Третяк, В.М. Третяк, Т.М. Прядка, Н.А. Третяк // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2017. – № 1. – С. 21-27. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zemleustriy_2017_1_6

Савчук В. А., аспірант кафедри,
Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир, Україна

АНАЛІЗ СПОЖИВЧОГО РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Сучасний стан розвитку соціально-економічних процесів вимагає підвищення рівня продовольчої безпеки держави, і особливо забезпечення населення високоякісними, екологічно безпечними продуктами харчування. Разом з тим сільськогосподарські товаровиробники у своєму прагненні постійно нарощувати обсяги виробництва використовують інтенсивні технології землеробства на базі хімізації, що призводить до значної деградації ґрунтового покриву, порушення екологічної рівноваги агроєкосистем, забруднення агропродовольчої продукції радіонуклідами, важкими металами, пестицидами тощо. Тому в Україні постає стратегічне завдання формування повноцінного ринку органічної продукції та його сегментування.

Органічний сектор України перебуває у стадії розвитку і зміцнення позицій на ринку, це підтверджує здійснена з допомогою побудови матриці ADL оцінка ступеня зрілості галузі, ринку і стійкості позиції на ринку, яка відображає концепцію життєвого циклу галузі (рис. 1).

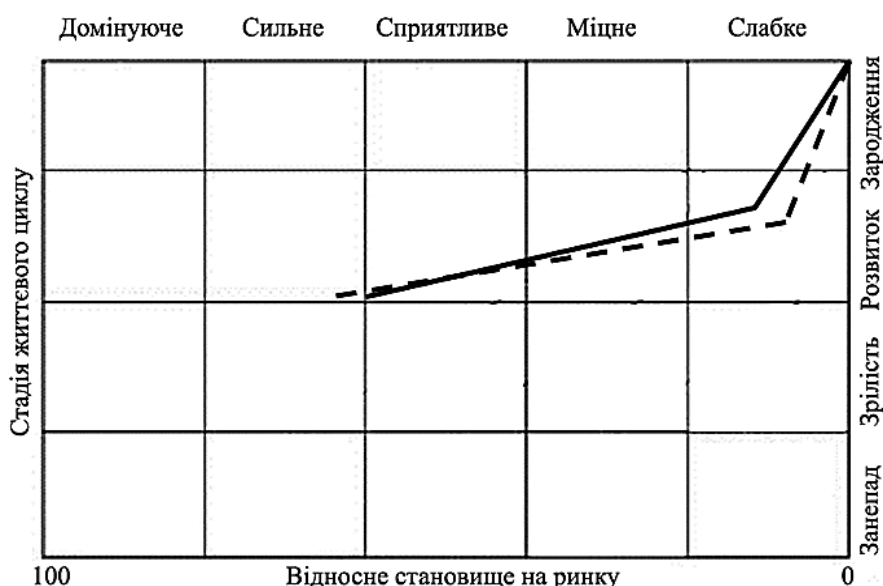


Рис. 1. Експертна оцінка життєвого циклу галузі органічного виробництва України

Джерело: власні дослідження

Інформаційне наповнення побудованої матриці склали оцінки керівників і менеджерів підприємств, отримані у процесі соціологічного опитування. Щоб відповісти на питання, респондентам пропонувалось поставити 1 бал у клітинці, яка найбільшою мірою відповідає стану вітчизняного органічного виробництва, ринку, позиції в галузі та конкурентоспроможності. Стовпчик, який отримав найбільшу кількість балів, відповідає рівню зрілості галузі. Оцінки, отримані на підставі підрахунку балів, свідчать, що вітчизняний органічний сектор перебуває у фазі зростання (5 балів) і займає сприятливу конкурентну позицію в галузі та на ринку (4 бали). Відповідно до виявленої позиції органічного сектора – ринкової і конкурентної – класичною є стратегія вичікування сприятливої ситуації для швидкого захоплення ринку. Зростання продажів має дорівнювати або бути вищим від зростання ринку. Для отримання конкурентних переваг необхідно зміцнювати якість продукції та здійснювати вибіркоче інвестування у ті проекти, які формуватимуть конкурентні переваги.

Застосована матриця є всього лише інструментом оцінки позиції і дає змогу сформулювати систематизоване і узагальнене стратегічне бачення становища вітчизняного органічного сектора.

Оцінка сучасного розміру, стану і тенденцій ринку логічно потребує уточненого його сегментування для вибору диференційованих підходів щодо позиціонування органічної продукції та застосування маркетингових заходів. Сегментування ринку має на меті пошук споживача. Під ринковим сегментом розуміють групу споживачів, які однаково реагують на той чи інший набір спонукальних до купівлі мотивів.

З-поміж відомих критеріїв сегментації товарного ринку для ринку органічної агропродовольчої продукції, на наш погляд, слід обрати наступні: тип населеного пункту (село, місто), вік, стать, сімейний стан, наявність дітей у сім'ї, стадія життєвого циклу сім'ї, освіта, сфера зайнятості, психологічні особливості споживачів.

Стосовно такого критерію сегментації ринку органічної продукції як тип населеного пункту слід зазначити, що для органіки переважним сегментом є споживачі, які проживають у містах, оскільки жителі села самі є виробниками органічної продукції – сертифікованої і вирощеної у власних не сертифікованих господарствах за традиційною технологією, яку селяни вважають екологічною. Крім того, купівельна здатність жителів села значно нижча, ніж купівельна здатність пересічного городянина, а чутливість до ціни продовольчих продуктів – вища.

У процесі авторського соціологічного опитування стосовно основних елементів маркетингу органіки встановлено і основні сегменти споживачів за віком, статтю, освітою. Прихильники споживання органічних продуктів представлені двома віковими групами: 30-45 років і 50-60 років. Тобто перша вікова група – це особи, які уже досягли певного рівня добробуту, усвідомили при цьому важливість здорового харчування, до того ж більша частина з них – мають дітей дошкільного або шкільного віку. Друга вікова група – це особи пенсійного віку, які можуть дозволити собі вести здоровий спосіб життя.

За критерієм «стадія життєвого циклу сім'ї» лояльність до вживання органічної їжі з'являється у фазі розквіту сім'ї, на яку припадає найбільша турбота про здоров'я дітей і власне здоров'я батьків, які їх ростять і виховують.

В залежності від сфери зайнятості основним споживчим сегментом є особи, які працюють у галузях невиробничої сфери, особливо банківській, страховій, туристсько-рекреаційній, а також на адміністративній, політичній службах, у сфері охорони здоров'я, культури, науки тощо. Основними спонукальними мотивами у

цьому споживчому сегменті є висока купівельна спроможність, здоров'я, краса, довголіття тощо.

Психологічні особливості і схильності споживачів формують сегмент новаторів, естетів, життєлюбів, бажаючих «бути у тренді». Особливий сегмент споживачів складають обізнані щодо важливості здорового харчування і природоошадливого господарювання – лікарі, екологи, вчені.

Виявлені споживчі сегменти не ізольовані один від одного, вони не чітко окреслені, а накладаються один на одного, перетинаються, формуючи складний «мозаїчний» малюнок ринку органічної агропродовольчої продукції (рис. 2).

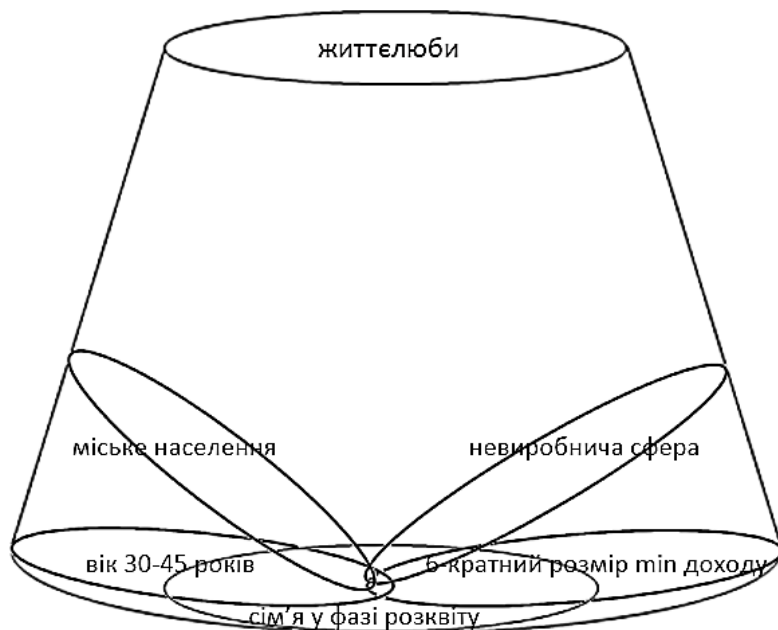


Рис. 2. Критерії споживчих сегментів органічної агропродовольчої продукції

Відображена на рис. 2 «піраміда» критеріїв споживчих сегментів ідентифікує основний профіль цільових споживачів: міське населення з доходом, еквівалентним шести розмірам мінімальних заробітних плат та вищим, віком 30-45 років, сімейні, з дітьми, сім'я у фазі розквіту, зайняті у галузях невиробничої сфери, життєлюбів.

Для задоволення потреб споживчих сегментів маркетологи мають здійснювати кон'юнктурний аналіз товарного ринку для виявлення його динаміки, підтримування пропорційності, аналізу відхилень і коливань, стійкості і циклічності.

Отже, незважаючи на саморегулювання, ринок органічної агропродовольчої продукції, як і будь-який інший товарний ринок, потребує маркетингових впливів і регулювання, а органічний сектор виробництва має бути об'єктом двостороннього впливу – державного і маркетингового.

Література:

1. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – К.: Хімджест, 2008. – 720 с.
2. Савчук В.А. Маркетингове управління на ринку органічної агропродовольчої продукції // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 5. – Т. 1. – С. 150-156.
3. Савчук В.А. Стратегічний аналіз виробництва органічної агропродовольчої продукції та стратегія його розвитку в Україні // Інноваційна економіка – 5-6'2017 [69] – С. 132-138.

*Андронік О. Л., к.е.н.,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах питання наявності та становлення середнього класу є предметом зацікавленості не тільки соціологів але й політиків та економістів. Не зважаючи на актуальність цього питання досі не існує єдиного підходу щодо його ідентифікації в загалі та в Україні зокрема.

У дослідженнях вітчизняних та закордонних вчених існують два основні підходи до визначення середнього класу: за суб'єктивними і об'єктивними критеріями. Не існує узагальненого переліку критеріїв, що характеризують приналежність до середнього класу, ця ситуація обмежує можливість точного підрахунку чисельності середнього класу.

Процес економічного зростання, що спостерігався в Україні, починаючи з 2000 р., безпосередньо вплинув на процеси поліпшення матеріального становища переважної більшості населення країни [1].

Наведені розрахунки на рис. 1 свідчать про те, що найбільшу питому вагу у 2016 р. в загальній структурі грошових доходів займають такі показники, як заробітна плата та соціальні допомоги. Оскільки рівень життя українців, як і їх купівельна спроможність, далека від економічно розвинених країн, то можна зробити висновок, що заробітна плата є чи не єдиним джерелом збільшення доходів населення.

Основним первинним доходом домашніх господарств є заробітна плата – винагорода у грошовій або натуральній формі, яка виплачується роботодавцем найманому працівнику за виконану роботу (від оплати праці та підприємницької діяльності) становлять 61,4% сімейного бюджету, що значно більше, порівняно з бідними домогосподарствами (49,6%) та середньоукраїнським показником (56,5%).

Позитивним аспектом матеріального забезпечення населення України є поліпшення структури витрат домогосподарств.

В Україні з 2010 по 2016 рр. загальна структура витрат будь-якого суспільного прошарку мала в цілому ідентичний вигляд: домінуючою статтею були й залишаються витрати на продукти харчування, про свідчать дані табл. 1.

Структура сукупних витрат домогосподарства характеризує співвідношення ресурсів домогосподарств, що були ними витрачені для задоволення і продовольчих, і не продовольчих потреб. Згідно з офіційними даними близько 86,6% всіх витрат українців – це витрати на купівлю товарів і оплату послуг.

В Україні у структурі витрат населення на придбання продуктів харчування, їх частка становить 50% витрат населення, хоча спостерігається стрімка тенденція до зменшення цих витрат: з 59,1% у 2002 р. до 49,8% у 2016 р. Та частка витрат, які домогосподарства направляють на харчування, відрізняється в залежності від версти населення. Бідні витрачають на забезпечення потреб у їжі 60,7% сукупних витрат, тоді як представники групи населення із середніми доходами – 44,1%, що віддаляє їх

від межі бідності. У 2016 р. частка витрат на продукти харчування зменшилася на 4%, в загальні це позитивне явище, але ці зміни супроводжуються збільшенням витрат на комунальні послуги не за рахунок збільшення їх споживання, а за рахунок їх удорожчання. Таким чином перерозподіл витрат домогосподарств відбувся не через рост доходів, а через зміну вартості послуг.

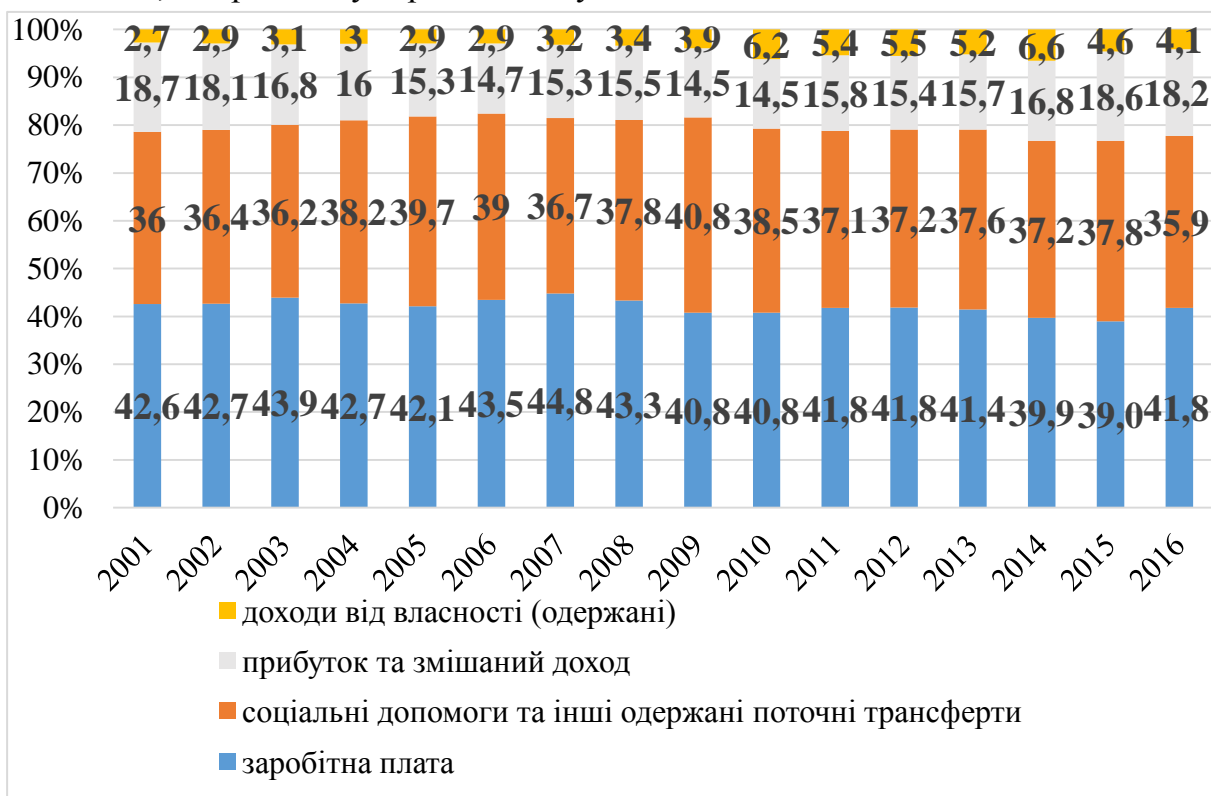


Рис. 1. Динаміка питомої ваги різних видів доходів у 2002-2016 рр., % [2]

Характерними ознаками віднесення людини до середнього класу за прийнятими у світовій практиці стандартами є не тільки обсяги реальних сукупних доходів, а і рівень освіти.

В останнє десятиліття в Україні спостерігається тенденція прямої залежності рівня доходів від отриманої освіти. За даними Київського міжнародного інституту соціології 43,6% тих, кого можна умовно зарахувати до середнього класу, мають вищу освіту і 24,8% – середню спеціальну. А серед бідних 35,1% – з середньою освітою, 24,4% – з середньою спеціальною і 12,7% – з вищою.

Проаналізувавши об'єктивні критерії віднесення до середнього класу, можна зробити висновок що основним первинним доходом домашніх господарств є заробітна плата. В структурі витрат населення на придбання товарів та послуг основну частку становлять витрати на придбання продуктів харчування, їх частка становить більше 50%, позитивним моментом є зниження цього показника у динаміці. Стосовно змін реальної заробітної плати можна зробити висновок, що її зниження спостерігається тоді, коли темп інфляції більший за темп зростання номінальної заробітної плати. У 2000-2013 рр. загалом збережено позитивні тенденції динамічного зростання рівнів середньої заробітної плати та реальних доходів населення.

Залежно від підходу і вибору критеріїв оцінка вітчизняного середнього класу коливається від 10 до 40%. У той же час західні соціологи з подібною проблемою не зіштовхуються: який підхід не був би обраний, під поняття «середній клас» підпадають близько двох третин населення.

Структура витрат домогосподарств України у 2010-2016 рр. [2]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Споживчі сукупні витрати	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3	2,9
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5
в тому числі							
одяг і взуття	6	5,7	6,1	5,9	6	5,7	5,6
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7	16
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2	1,7
охорона здоров'я	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7	4,2
транспорт	3,7	4	4,3	4,3	4,3	3,7	3,6
зв'язок	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4	2,3
відпочинок і культура	1,8	1,9	2	2,1	1,8	1,5	1,4
освіта	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1
ресторани та готелі	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2	2,2
різні товари і послуги	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	2,5
Неспоживчі сукупні витрати	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1	6,8

Проаналізувавши проблеми та можливості формування середнього класу в Україні, можна зробити висновки про те, що в результаті трансформації економіки країни в українському суспільстві середній клас досі не виокремився. В Україні недостатньо розроблені чіткі критерії оцінки та приналежності до середнього класу. На практиці середній клас в Україні – це скоріше самоідентифікація, ніж соціальний статус.

Основний шлях формування середнього класу в Україні – це істотне зростання реальної заробітної плати і орієнтація прожиткового мінімуму на більш високу якість життя людини, проте необхідно зважати на те, що підвищення грошових доходів населення має бути узгодженим із іншими макроекономічними показниками, оскільки може спричинити зростання рівня інфляції. Крім того, для ефективності процесів соціальної консолідації, зміцнення держави та становлення соціального класу необхідно впровадити механізм соціального контракту між державою, бізнесом та інститутами громадянського суспільства.

Література:

1. Рівень безробіття: два показники – два поняття [Електронний ресурс] // Державна служба зайнятості. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=230309&cat_id=17356
2. Публікації на тему «Доходи населення України» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dcz.gov.ua>
3. Публікація документів [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – Режим доступу до ресурсу: ukrstat.org

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В СФЕРІ ТУРИЗМУ

У сучасних умовах відбувається масове витіснення представників застарілих професій і широке залучення працівників нових спеціальностей, що спричиняє зміни в русі попиту, пропозиції та ціни робочої сили. В останні роки доля зайнятих у сфері туризму постійно зростає, що актуалізує дослідження в цій області.

Зайнятість у сфері туризму відрізняється рядом особливостей.

По-перше, це високий відсоток робітників з частковою зайнятістю. Часткова зайнятість є найбільш наближеною до стандартної форми працевлаштування, а відрізняється тільки неповним трудовим навантаженням. За добровільного характеру вона дає змогу працівникам суміщати професії, отримувати більший сукупний дохід. Але якщо відбувається вимушене скорочення робочого часу або неповне його використання з економічних, технічних або структурних причин підприємства (фірми), має місце погіршення умов зайнятості працівників, а значить, і скорочення їхніх доходів і життєвих умов. Часткова зайнятість певною мірою вважається компромісом інтересів у системі «працівник – роботодавець – держава». Так, працівник, працюючи на підприємстві навіть частково, має можливість отримання заробітної плати і соціальних пільг. Роботодавець, заощаджуючи кошти, призначені на виплату вихідної допомоги, зберігає потрібну кількість кваліфікованої робочої сили і тим самим підтримує статус великого підприємства. Держава економить кошти на виплатах по безробіттю та знижує соціальну напруженість у суспільстві. А в умовах соціально-економічної й політичної нестабільності підтримка часткової зайнятості є досить раціональною політикою.

По-друге, високий відсоток тимчасових працівників. Тимчасова зайнятість є тією альтернативною формою, яка обмежує трудові відносини певним терміном або об'ємом робіт. Термін тимчасової зайнятості – від одного дня (поденна робота) до декількох років. Тимчасова зайнятість може мати сезонний характер. А може мати форму випадкової (одноразової) роботи (субпідряд, робота за викликом). В Україні працівники розглядають тимчасову зайнятість як засіб компенсації низького рівня заробітної плати, джерело додаткових доходів працівника і його родини. Така форма зайнятості дає можливість виконання робіт паралельно з виконанням робіт (послуг) на основному місці отримання доходу. Підприємствам же вигідно наймати тимчасових працівників, оскільки ті зазвичай не користуються всіма законодавчими гарантіями захисту від звільнень, частіше погоджуються на нижчу заробітну плату й обмежений набір соціальних виплат, працю на неprestижних робочих місцях. Нижчою формою тимчасової зайнятості є випадкові (одноразові), без укладення трудового договору роботи з метою отримання матеріальної винагороди. Тимчасова робота дуже поширена на світовому ринку праці: низка країн запрошує працівників-емігрантів на роботу саме зі встановленим терміном трудового контракту, який потім неодноразово продовжують.

По-третє, велика тривалість робочого тижня. Надзайнятими вважаються працівники, тривалість робочого часу яких більша, ніж встановлена законодавством (звичайно понад 40 робочих годин на тиждень). У сучасних умовах на таку форму

зайнятості погоджуються працівники, які потребують додаткового заробітку або прагнуть зберегти своє робоче місце.

По-четверте, велика кількість жінок, але їх малий відсоток на керівних посадах. Гендерна нерівність скорочується, але значною мірою продовжує існувати вертикальна (за статусом) сегрегація жінок, результатом якої стають значні гендерні диспропорції в посадах, які вони займають. Ці перешкоди включають дискримінацію у вигляді нижчої оплати праці та більшого об'єму домашніх обов'язків. Не випадково деякі країни, а саме Канада, Норвегія та Нідерланди, підготували допоміжні рахунки для включення кількісних оцінок домашньої жіночої роботи в систему національних рахунків і відстеження змін у масштабах цієї неоплачуваної праці [2]. Ще одним принциповим питанням в області зайнятості жінок є підвищення уваги до їх репродуктивної діяльності. Репродуктивна праця жінки пов'язана з народженням, вихованням дітей та доглядом за ними. Така праця в нашій країні не оплачується і не враховується системою національних рахунків, є приватною справою. А вигода, яку отримує суспільство від репродуктивної праці жінок, розглядається як звичайна справа, проте витрати несуть переважно жінки. Окрім того, що такий порядок несправедливий і значно знижує їх конкурентоспроможність на ринку праці, в контексті ринкових відносин він є слабо мотивованим. Розв'язання проблеми має бути пов'язане із затвердженням особливого статусу репродуктивної праці та включенням його в економічну систему і статистичну звітність (репродуктивний сектор економіки). Така стратегія особливо актуальна в умовах депопуляції населення нашої країни [3].

По-п'яте, високий відсоток робітників без спеціальної підготовки в галузі туризму. На базі нових технологій багато операцій стають більш професійними і вимагають високого рівня підготовки кадрів. В індустрії туризму, спостерігається невідповідність знань і навичок запитам сучасної сфери зайнятості. Україна потерпає від серйозного дефіциту відповідних знань. А це призводить до структурного безробіття, коли роботодавцям складно найняти працівників із потрібними знаннями й навичками, а незайнятому населенню – влаштуватися на роботу, оскільки на їхні знання є низький попит. Надлишковий попит на певні види висококваліфікованих знань співіснує з надлишковою пропозицією інших знань і навичок, а саме менш кваліфікованою робочою силою.

По-шосте, велика кількість молоді з низькою кваліфікацією. У науковій літературі аналізується розбалансування ринку освітніх послуг і ринку праці: людський капітал, сформований системою освіти, залишається недовикористаним чи взагалі незатребуваним на ринку праці [4; 5, с. 190-193]. Автори аналізують, по-перше, феномен «надлишкової освіти», коли працівники з високою формальною підготовкою займаються малокваліфікованими видами праці; по-друге, працю не за спеціальністю, хоча працівники при цьому залишаються на високих ступенях професійно-кваліфікаційної ієрархії. Причому, підкреслюють автори, це проблема всіх країн. Так, у Швеції за одержаною спеціальністю працюють 61% чоловіків і 71% жінок із вищою освітою, у США – 55% працівників, у Росії та Україні – близько 50% [5, с. 190]. Дисбаланс між професійною освітою і працею за конкретною спеціальністю пояснюють розбалансуванням освітніх інтересів студентів (майбутніх працівників) і роботодавців; відсутністю у системи освіти повної інформації про реальні потреби економіки у конкретних фахівцях; вибором молоді «престижних» професій та іншими чинниками [5, с. 190-192].

По-сьоме, велика кількість «прихованої», «неформальної» зайнятості. Така форма зайнятості може бути як первинною, якщо вона є основною трудовою діяльністю, що

приносить людині основний (трудовий) дохід, так і вторинною, якщо виступає додатковою зайнятістю для додаткового прибутку. Неформальна зайнятість є нестабільною, нерегулярною та ризикованою. Вона спрямована проти людини, оскільки позбавляє її гарантованого права на працю, соціального, пенсійного та медичного забезпечення та інших соціальних гарантій. Проте, в певний період вона може забезпечити виживання багатьох громадян країни. Неформальна зайнятість, як правило, виникає спонтанно і часто більш оперативно реагує на зміни кон'юнктури ринку. До того ж у багатьох випадках неформальна зайнятість влаштовує обидві сторони трудових відносин.

Дослідження питань зайнятості, сьогодні, є одним із пріоритетів соціально-економічної політики держави та першочерговим завданням Уряду. Адже, зайнятість населення в туризмі – дуже важливий індикатор для економіки країни. За даними Міжнародної організації праці кожне робоче місце у сфері туризму призводить до створення в середньому 1,5 робочого місця в суміжних галузях. Таким чином зайнятість у туризмі успішно вирішує соціально-економічні проблеми в країні.

Література:

1. Сахарчук Е.С. Професионалізація в туризмі: к вопросу о занятости и формировании компетенций / Е.С. Сахарчук // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2011. – № 3. – С. 91-96.
2. Ильшев А.М. Стратегии включения репродуктивного труда в производство [Электронный ресурс] / А.М. Ильшев, И.В. Лаврентьева // Социс. – 2003. – № 3. – Режим доступа: http://www.isras.ru/files/File/Socis/2003-03/Pyshhev_Lavrenteva_red.pdf
3. Калашникова И. Гендерные аспекты занятости населения / И. Калашникова, Е. Недохлебова // Люди труд. – 2005. – № 11. – С. 67.
4. Чернявська О.В. Організаційно-економічний механізм регулювання ринку праці України: автореф. дис. д-ра екон. наук: спец. 08.00.03 / О.В. Чернявська; Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки України. – К., 2009. – 32 с.
5. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз: монографія / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, Т.М. Камінська та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2010. – 448 с.

Тимошенко Т. О., аспірант кафедри,

*Національна академія державного управління при Президенті України,
член Платформи громадянського суспільства Україна – ЄС,
Голова Ради Всеукраїнської федерації роботодавців в сфері туризму України*

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ЯК ОСНОВНИЙ ДРАЙВЕР СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Актуальність наукових досліджень щодо розвитку туризму обумовлена тим, що туризм є одним з основних видів соціально-економічної діяльності в багатьох країнах світу та широко впливає на економічне зростання, зайнятість та соціальний розвиток, може бути потужним інструментом боротьби з економічним падінням та безробіттям. Туризм, як вид економічної діяльності та важливий соціальний інститут, є важливим сектором, що сприяє економічному, соціальному, політичному та культурному розвитку. А це в свою чергу позитивно впливає на процес диверсифікації економіки регіону, наповнення дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок підвищення

податкових надходжень від суб'єктів підприємницької діяльності та фізичних осіб в результаті збільшення кількості підприємств та створення нових робочих місць, оскільки розвиток туризму надає стимул для розвитку суміжних галузей, які безпосередньо беруть участь в обслуговуванні туристів під час мандрівки, а саме: роздрібною торгівлі, громадського харчування, готельного господарства, побутового обслуговування, зв'язку, виготовлення сувенірів та інших товарів туристичного призначення, сільського господарства, харчової промисловості, будівництва, рекламної індустрії, екскурсійної діяльності, культури, сфери розваг тощо. За дослідженнями Світової організації туризму (UNWTO) розвиток туризму має безпосередній вплив на розвиток більш ніж 50-ти суміжних сфер економіки.

У 2015 році на Саміті ООН були затверджені Цілі сталого розвитку на період до 2030 року. З 1 січня 2016 року вступила в дію економічна частина Угоди про асоціацію Україна-ЄС – Поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівля [1].

Перед Україною постали нові виклики актуалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [2] у відповідності до 17 глобальних Цілей сталого розвитку ООН, з однієї сторони, та нової торговельної стратегії ЄС «Торгівля для всіх», з іншої.

Сталий розвиток є фундаментальною метою Європейського Союзу, закріпленою в установчих договорах ЄС, Стратегії «Європа 2020» [3] щодо інклюзивного та сталого зростання.

Стратегія сталого розвитку України має визначити перехід від суто економічної моделі розвитку до пошуку оптимального балансу між трьома складовими розвитку – економічною, соціальною та екологічною та сформуванню цілісної системи стратегічних та операційних цілей переходу до інтегрованого економічного, соціального та екологічного розвитку країни до 2030 року. Реалізація цієї моделі потребує формування системи публічного управління сталим розвитком, необхідною передумовою якого та його важливою складовою є належне врядування. Впровадження Стратегії має супроводжуватись Національним планом дій (дорожньою картою) переходу України до сталого розвитку.

Сьогодні сталий розвиток та стійкість є невід'ємною частиною дискусії про те, як туризм повинен використовувати природні та соціальні ресурси для отримання економічної вигоди. Це призвело до поступового визнання того, що актори державного та приватного туризму повинні враховувати баланс між максимізацією економічних вигод, мінімізацією соціокультурного впливу на місцеве населення та туристів, а також захистом природного середовища [4]. У глобальному масштабі, декілька світових організацій поставили сталий туризм у свій порядок денний – це такі організації як Світова туристична організація ООН (UNWTO) або Глобальна рада сталого туризму (GSTC). Подібні ініціативи віддзеркалюються в Європі і розробляються та впроваджуються інституціями ЄС, такими як Європейська комісія та Європейське агентство з охорони довкілля, Рада Європи через Європейський інститут культурних маршрутів [5, 6]. Всі ці заходи намагаються зменшити труднощі практичного застосування теоретичної концепції сталого розвитку для різних зацікавлених сторін, до яких входять приймаюча громада/місце призначення, туристичний бізнес, політики (головним чином на місцевому та регіональному рівнях), неурядові організації, мережі, кластери та туристи. В цілому, однією з головних проблем залишається складність концепції сталого туризму.

ETIS [7] являє собою загальну методологію щодо сталого управління місцями призначення. Вона розроблена як місцевий процес, що керує процесом збору та аналізу даних з загальною метою – оцінити вплив туризму на місце призначення. ETIS була спеціально розроблена для туристичних напрямків таким чином, щоб

контролювати продуктивність та допомагати населенню розробляти та виконувати свої плани щодо сталого розвитку з довгостроковим баченням. ETIS є інструментом добровільного управління. Результати його моніторингу базуються на самооцінці, спостереженнях, зборі та аналізі даних самими пунктами призначення. ETIS не встановлює мінімальних значень, що мають бути досягнуті, і не передбачає будь-якої сертифікації. Однак, визначаючи сукупність основних показників, ETIS забезпечує місця призначення основною інформацією, якої вони потребують для моніторингу сталості та більш ефективного управління туристичною діяльністю. Набір інструментів ETIS забезпечує первинну підтримку (керівні принципи) та чіткі пояснення щодо показників (основних та додаткових) і їх використання. Він також показує, яким чином ETIS доповнює інші існуючі інструменти та методології на міжнародному та європейському рівнях.

В Україні заходи зі стандартизації та сертифікації у сфері туризму регламентуються Законами України «Про стандартизацію» [8], «Про акредитацію органів з оцінки відповідності» [9], «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» [10]. Це перші українські законодавчі акти у сфері технічного регулювання, розроблені з урахуванням сучасних міжнародних стандартів, норм та правил. Відповідно до ст. 18 Закону України «Про туризм» [11], державна система стандартизації у сфері туристичної діяльності спрямована на: захист інтересів споживачів і держави з питань безпеки туризму, життя і здоров'я громадян, охорони майна та довкілля; класифікацію туристичних ресурсів України, забезпечення їх охорони, встановлення гранично припустимих навантажень на об'єкти культурної спадщини та довкілля; підвищення якості товарів, робіт, послуг відповідно до потреб споживачів; забезпечення безпеки об'єктів туристичних відвідувань з урахуванням ризику виникнення природних катастроф та інших надзвичайних ситуацій; взаємозамінність та сумісність товарів, робіт, послуг, їх уніфікацію; створення нормативної бази функціонування систем стандартизації та сертифікації товарів, робіт, послуг.

Одним з напрямків, які найбільш динамічно розвиваються в сфері туризму, є створення кластерів та мереж кооперації, використання механізму приватно-державного партнерства для розвитку регіональних та місцевих можливостей з метою створення доданої вартості через фокусування на цінностях. Для української туристичної галузі – це є можливістю і, одночасно, викликом, стати країною туризму сталого розвитку, увійти до верхніх щаблів рейтингу туристичних країн. Українські організації, що просувають концепцію відповідального туризму стверджують, що туристичний сектор повинен створити репутацію «білої галузі» серед зацікавлених сторін (постачальників послуг, працівників, туристів, мешканців місць призначення), з тим щоб розкрити свій потенціал для довгострокового економічного розвитку. Все це потребує прийняття/погодження єдиного базового підходу на основі кращих міжнародних практик, які враховують міжнародні стандарти, рекомендації, норми і правила, актуалізовані на протязі останніх років згідно з існуючими тенденціями світового розвитку. Таким механізмом на сьогодні є запропонована Європейська система індикаторів туризму (ETIS) для менеджменту сталого розвитку.

Література:

1. Електроний ресурс: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248387631&cat_id=223223535
2. Електроний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
3. Електроний ресурс: https://ec.europa.eu/info/strategy/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en

4. Davos Declaration: Climate Change and Tourism – Responding to Global Challenges / Second International Conference on Climate Change and Tourism, 3 October 2007, Switzerland (Davos).
5. The Cape Town Declaration: Responsible Tourism in Destinations / The Cape Town Conference on Responsible Tourism in Destinations, August 2002, World Summit on Sustainable Development in Johannesburg.
6. Johannesburg Plan of Implementation of World Summit on Sustainable Development, Johannesburg, 2004.
7. Електроний ресурс: <http://ec.europa.eu/growth/sectors/tourism/offer/sustainable/indicators/>
8. Електроний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>
9. Електроний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2407-14>
10. Електроний ресурс: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/124-19>
11. Електроний ресурс: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL FEATURES AND WORLD TRENDS

Зінкевич А. В., аспірант,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах трансформації процесів оподаткування в українській практиці особливого значення набуває підвищення ефективності ведення податкового обліку та здійснення аудиту податкової звітності. Аудит розрахунків підприємства з бюджетом з податку на прибуток проводиться з метою встановлення достовірності, об'єктивності та відповідності чинному законодавству показників звітності по нарахуванню та сплаті податку на прибуток. Податок на прибуток є одним з основних складових дохідної компоненти бюджету України, що обумовлює підвищену увагу фіскальних органів щодо облікового аспекту його обчислення та своєчасності сплати. Тому планувальні процедури в організації ефективного аудиту податку на прибуток відіграють важливу роль в діяльності підприємства.

В більшості випадків завдання з аудиту податків слід розглядати з двох позицій – в цілому як процес, та з точки зору завдань конкретної аудиторської перевірки. З позицій останньої основними завданнями доцільно встановити комплекс питань перевірки як податкового, так і фінансового обліку податків. Такий комплексний підхід сприяє зменшенню ризику вибірки та ризику помилки. Завдання аудитора – встановлення за всіма видами податків достовірності обчислення суми платежів, своєчасності перерахувань податків, з'ясування причин недостовірності розрахунків зобов'язань та фіксування прострочення платежів. Мета такої аудиторської перевірки – допомогти підприємству уникнути фінансових та адміністративних санкцій (штрафів), що накладаються податковими органами через порушення порядку нарахування і терміну сплати у бюджет [1].

В загальному, аудиторську перевірку проводять в такій інтерпретації завдань:

- 1) визначити, чи є підприємство платником податку на прибуток, чи користується пільгами і в яких обсягах;
- 2) вивчити нормативну базу з урахуванням змін в періоді, що перевіряється;
- 3) встановити правильність визначення підприємством об'єкту та бази оподаткування;
- 4) здійснити перевірку правильності застосування розмірів ставки (ставок);
- 5) перевірити правомірність застосування пільг при розрахунку та сплаті податків;
- 6) перевірити правильність розрахунків сум податків, повноту та своєчасність сплати податку до бюджету;
- 7) провести перевірку методики складання та своєчасності подання в податковий орган звітності по видах податків;
- 8) проаналізувати альтернативні методи оподаткування з метою планування оптимального оподаткування [2].

Метою аудиторської перевірки податку на прибуток є висловлення аудитором судження: чи відповідає інформація, наведена в декларації з податку на прибуток підприємства, про доходи, витрати, та визначений податок на прибуток вимогам чинного податкового законодавства щодо їх визнання, оцінки та порядку класифікації. Для досягнення поставленої мети необхідно перевірити:

1) наявність та правильність оформлення первинних документів, які були підставою для визнання доходів та витрат у процесі обчислення розміру оподаткованого прибутку;

2) склад та повноту формування доходів звітного періоду;

3) склад витрат звітного періоду на його відповідність податковому законодавству;

4) відповідність застосовуваних правил визнання різних груп доходів та витрат вимогам податкового законодавства;

5) відповідність застосовуваних підходів щодо оцінки різних груп доходів та витрат відповідно до вимог податкового законодавства;

6) правильність застосування облікових оцінок при визначенні амортизаційних витрат;

7) відповідність класифікації доходів та витрат у показниках декларації з податку на прибуток;

8) правильність застосування ставок та порядок обчислення податку на прибуток [3, с. 38].

Слід зазначити, що при організації внутрішнього контролю за формуванням інформації про оподатковуваний прибуток основну увагу необхідно звернути на об'єкти, які не піддаються впливу контролюючої підсистеми при перевірці інших об'єктів контролю. Такими об'єктами є:

– елементи облікової політики (методи та процедури) в частині формування інформації про оподатковуваний прибуток, планові показники податкових різниць;

– податкові різниці, які виникають при визнанні доходів та витрат, обчисленні окремих видів прибутку;

– необґрунтовані податкові різниці (помилки та фальсифікації), відхилення фактичних показників від планових в частині формування інформації про податкові різниці, окремі види прибутку (звільнений від оподаткування, підлягає патентуванню).

За результатами аудиторського висновку керівництво підприємства приймає рішення щодо усунення порушень і відхилень, які стосуються: способу та строків виправлення помилок, порядку внесення змін до облікової політики та коригування бюджетів, способу покарання, або заохочення тощо. Порядок виправлення помилок, які допущені при формуванні інформації про оподатковуваний прибуток залежить від їх впливу на величину податкового зобов'язання платника з податку на прибуток та закінчення граничного строку подання податкової декларації за звітний період відповідно до податкового законодавства України (див. рис. 1).

Варто наголосити на формуванні комплексного аудиторського висновку для підприємства з чіткими пропозиціями, порадами і методикою досягнення оптимальних результатів діяльності підприємства, в даному випадку – в контексті оптимізації оподаткування прибутку підприємства. Для прикладу зазначимо, що в Ірландії аудиторський звіт повинен містити чіткий висновок з таких питань: чи отримав аудитор усі відомості та пояснення, необхідні для здійснення перевірки, чи ведуться в компанії необхідні бухгалтерські документи, чи були отримані необхідні дані від підрозділів, які аудитор не відвідав особисто, чи відповідають баланс та звіт про прибутки/збитки обліковим даним тощо [5, с. 228].

Отже, розрахунки підприємства з податку на прибуток не можуть проводитись без аудиту, оскільки аудит розрахунків підприємства з бюджетом з податку на прибуток проводиться з метою встановлення достовірності, об'єктивності та відповідності чинному законодавству показників звітності по нарахуванню та сплаті податку на прибуток. А своєчасний та надійний внутрішній аудит операцій з формування оподаткованого прибутку сприятиме уникненню штрафних санкцій, підвищуватиме рівень економічної безпеки підприємства в цілому.

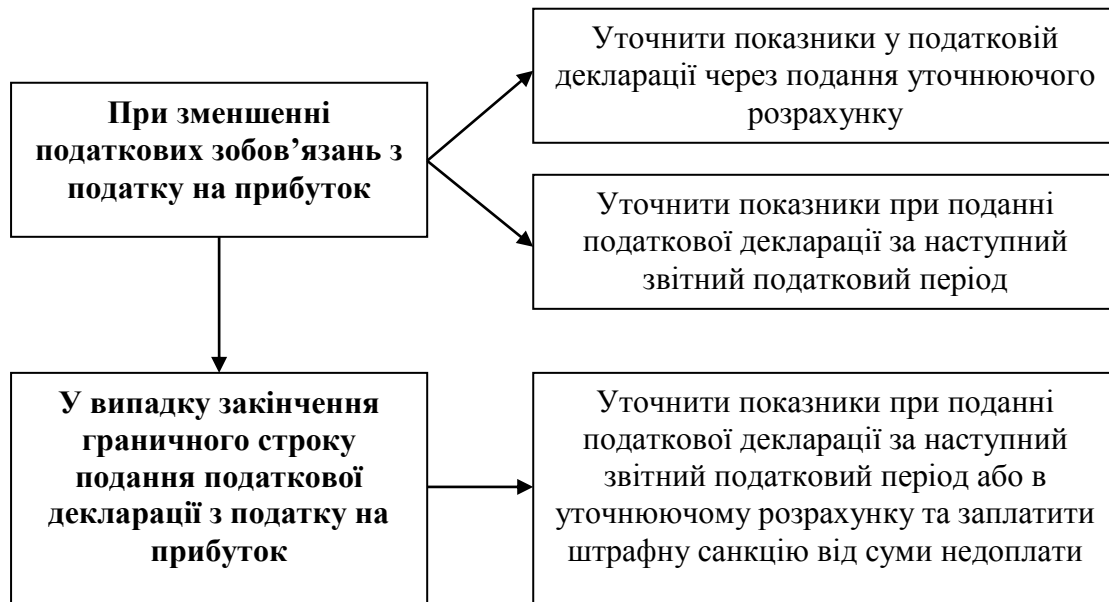


Рис. 1. Загальні процедури усунення виявлених помилок в результаті аудиту звітності з податку на прибуток підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [4, с. 540]

Література:

1. Шмичкова І. Ю. Концепція вдосконалення системи аудиту оподаткування прибутку в Україні [Текст] / І. Ю. Шмичкова // Ефективна економіка. – 2015. – № 11.
2. Яковишина Н. А. Аудит розрахунків підприємства з податку на прибуток / Н. А. Яковишина, Ю. М. Козлова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/ken-yakovishina-na-kozlova-yum-audit-rozrahunkiv-pidpriemstva-z-podatku-na-pributok/>
3. Аудит оподаткування підприємств: навч. посіб. / О. А. Петрик, Г. М. Давидов, О. Ю. Редько та ін.; за заг. ред. О. А. Петрик; передм. Т. І. Єфименко. – К.: ДННУ «Акад. фін. Управління», 2012. – 352 с.
4. Шевчук С. В. Методика внутрішнього контролю операцій з формування оподаткованого прибутку підприємств / С. В. Шевчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 3(24). – С. 537-542.
5. Євтушевська О. А. Міжнародний досвід здійснення контролю / О. А. Євтушевська // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка. – 2012. – Вип. 12. – С. 222-231.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РОЗРАХУНКУ ВІДПУСКНИХ ПРАЦІВНИКАМ ПІДПРИЄМСТВА

Право на щорічну відпустку повної тривалості виникає у працівника підприємства після відпрацювання ним одного робочого року, який відлічується з дня укладення трудового договору (ст. 6 Закону України «Про відпустки»). Таким чином, у компанії виникають зобов'язання перед таким працівником щодо забезпечення йому оплати відпустки у майбутньому.

Так, для розрахунку відпускних перш за все необхідно визначити середню заробітну плату. Для цього потрібно сумарний заробіток за останні перед початком відпустки 12 місяців або за менший фактично відпрацьований період поділити на відповідну кількість календарних днів року або меншого відпрацьованого періоду (за винятком святкових і неробочих днів).

Наведемо розрахунок відпускних у вигляді формули:

$$B = D \times ЗП : (K - C - Ч),$$

де B – сума відпускних;

D – кількість календарних днів відпустки;

ЗП – сума заробітної плати, нарахованої в розрахунковому періоді;

K – загальна кількість календарних днів у розрахунковому періоді (за 12 місяців – це 365 (у високосному році – 366) календарних днів);

C – кількість святкових і неробочих днів, передбачених ст. 73 КЗпП, що припадають на розрахунковий період;

Ч – час, протягом якого працівник відповідно до чинного законодавства або з інших поважних причин не працював і за ним не зберігався заробіток або зберігався частково в розрахунковому періоді.

Для оплати працівникам відпусток підприємство (зрозуміло, якщо для нього це обов'язково) створює відповідне забезпечення (резерв відпусток).

Суму створеного резерву відпусток у бухгалтерії визнають витратами (абзац сьомий п. 13 П(С)БО 11). Відображають нарахування резерву за допомогою запису: Дт 23, 91, 92, 93 або 94 (залежно від функціональних обов'язків працівників) – Кт 471 «Забезпечення виплат відпусток».

Тобто «відпускний» резерв включають повністю до витрат, не чекаючи, доки він буде використаний. Роблять це рівномірно протягом року – у міру нарахування резерву.

При його використанні (тобто при нарахуванні відпускних, компенсації за невикористану відпустку, а також ЄСВ, нарахованого на ці суми) робить записи:

– Дт 471 – Кт 661 «Розрахунки за заробітною платою» – на суму нарахованих відпускних або компенсації за невикористану відпустку;

– Дт 471 – Кт 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» – на суму нарахованого на відпускні або компенсацію ЄСВ.

Якщо раптом суму відпускних з урахуванням нарахованого ЄСВ повністю покрити за рахунок створеного резерву не вдалося, суму перевищення залежно від місця роботи відпускника включити до витрат за допомогою запису: Дт 23, 91, 92, 93, 94 – Кт 661, 651.

Що стосується сум утриманих ПДФО і ВЗ із суми відпускних, то їх відображайте за звичайною схемою: Дт 661 – Кт 641/ПДФО, 642/ВЗ відповідно.

Незалежно від того, вписується відпустка працівника в межі одного місяця чи «захоплює» дні одразу двох місяців (а можливо, й більше), відпускні виплачують однією сумою.

Виходячи з цього ми й розглядатимемо порядок оподаткування сум відпускних.

Оплата за час відпустки належить до фонду оплати праці (абзац третій п.п. 169.4.1 ПКУ, п.п. 2.2.12 Інструкції № 5). А доходи у вигляді заробітної плати, як установлює п.п. 164.2.1 ПКУ, уключаються до загального оподаткованого доходу фізособи.

Ставка ПДФО – 18%.

Відпускні мають бути виплачені не пізніше ніж за 3 дні до початку відпустки. Тобто, як правило, спочатку йде виплата (по суті, авансом), а потім нарахування відпускних і заробітної плати:

– у місяці, в якому здійснюється їх виплата, – якщо підприємство застосовує перший варіант нарахування відпускних,

або

– у місяці, на який припадає відпустка, – якщо підприємство застосовує другий варіант.

Тобто, поки немає нарахування, ПДФО необхідно утримувати з розрахованої суми відпускних, не зменшуючи її на ПСП.

Паралельно з ПДФО з відпускних ви зобов'язані утримати ще й ВЗ. На це вказує п.п. 1.2 п. 16¹ підрозд. 10 розд. XX ПКУ. Ставка збору складає – 1,5%.

Відпускні включаються до фонду оплати праці відповідно до Інструкції № 5, тому вони входять до бази справляння ЄСВ.

Звичайні підприємства (не пільговики) нараховують ЄСВ на відпускні працівників-інвалідів за ставкою 8,41%, на відпускні інших працівників – за ставкою 22%.

Підприємства та організації громадських організацій інвалідів, де кількість інвалідів становить не менше 50% загальної чисельності працюючих, а фонд оплати праці таких інвалідів – не менше 25% суми витрат на оплату праці, нараховують ЄСВ на дохід працівників-інвалідів за ставкою 5,5%.

А підприємства та організації всеукраїнських громадських організацій інвалідів, зокрема товариства УТОГ і УТОС, що мають такі самі пільгові параметри (чисельність інвалідів – не менше 50% і фонд оплати їх праці – не менше 25% від загальної маси), до доходів усіх працівників застосовують ставку ЄСВ 5,3%.

ЄСВ нараховуйте в межах максимальної величини бази нарахування внеску (ч. 3 ст. 7 Закону № 2464). Максимальна сума доходу, з якої справляється ЄСВ, становить 25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб, установленого законом. У 2017 році її величина дорівнює:

– у січні – квітні – 40000 грн.;

– у травні – листопаді – 42100 грн.;

– у грудні – 44050 грн.

Максимальна величина, з якої сплачується ЄСВ, при нарахуванні відпускних застосовують окремо за кожен місяць.

Тобто для цілей порівняння з максимальною величиною бази нарахування ЄСВ суми відпускних необхідно розподілити за місяцями, до яких вони належать. «Перехідні» відпускні за кожен місяць (з урахуванням заробітної плати за відпрацьовані в цих місяцях дні) окремо порівнюють з максимальною величиною бази нарахування ЄСВ, що діяла в місяці, за який нараховано відпускні.

При нарахуванні відпускних основним працівникам враховується: якщо база нарахування ЄСВ щодо працівника не перевищує розміру мінімальної зарплати, установлені законом на місяць, за який нараховується зарплата/дохід, то цей внесок сплачують з МЗП.

Так, якщо база нарахування ЄСВ менше МЗП, суму ЄСВ розраховують таким чином:

$$\text{ЄСВ} = \text{МЗП}_{\text{міс.}} \times 22\% : 100\%,$$

де $\text{МЗП}_{\text{міс.}}$ – МЗП, установлена законом на місяць, за який нараховуються відпускні. Розмір МЗП у 2017 році – 3200 грн.

Отже, організація обліку розрахунків відпускних в контексті законодавчих змін має важливе значення для формування цілісної і ефективної системи розрахунків. Окрім того, постійні зміни правової та організаційної бази обліку вимагають від сучасного бухгалтера своєчасного здійснення уточнень як у порядку обліку, так і при відображенні інформації про виплати працівникам в обліку та звітності підприємства.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI (із змінами та доповненнями).
2. Кодекс законів про працю від 10.12.1971 р. № 322-VIII (із змінами та доповненнями).
3. Закон України від 24.03.1995 р. № 108-95ВР «Про оплату праці».
4. Наказ Міністерства Фінансів України 28 жовтня 2003 р. N 601 «Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам».

Наумова Т. А., к.е.н., доцент,

Ковалевська Н. С., к.е.н., доцент,

*Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

СТРУКТУРА ПАРАМЕТРІВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Для забезпечення системності обліку параметри облікової політики деякі автори схильні розділяти на організаційні і методичні [1, с. 478; 2, с. 165]. Частина авторів розділяє їх на організаційні, методичні та технічні [3, с. 14; 4, с. 216, 5, с. 16]. В останній час більшість науковців об'єднує організаційні і технічні параметри в організаційно-технічні [6, с. 15; 7]. Підтримуємо думку про необхідність виділення організаційних, технічних та методичних параметрів облікової політики.

В розрізі організаційних, технічних, методичних розділів Наказу про облікову політику на готельних підприємствах пропонуємо виділяти елементи, зображені на рис. 1, які дозволять створити модель оптимальної облікової політики готельного підприємства. В результаті дослідження Наказів про облікову політику готельних підприємств м. Харкова та Харківського регіону, було виявлено, що на жодному з підприємств немає оптимального набору елементів для повного, всебічного та своєчасного відображення фактів господарського життя, пов'язаних з наданням готельних послуг (табл. 1). Розділи в обліковій політиці досліджених підприємств чітко не виділені, що викликає плутанину між елементами облікової політики та не забезпечує взаємозв'язок між ними.

В Наказі про облікову політику необхідно навести загальні положення про діяльність готелю: основні відомості про готель (назва підприємства та його місцезнаходження; форма власності; організаційно-правова форма; наявність філій та інших виділених на окремий баланс структурних підрозділів; види діяльності відповідно до установчих документів підприємства тощо).

Накази про облікову політику готельних підприємств не надають інформацію, яка може зацікавити зовнішніх користувачів. Лише деякі підприємства, (готелі «Харків Палац», «Карнавал Ресорт», «Artua», «Чичиков») розкривають всі необхідні особливості діяльності в преамбулі до Наказу про облікову політику. Перелік сегментів, за якими організовується бухгалтерський облік, має встановлюватися готелем самостійно й закріплюватися в преамбулі до облікової політики.

Наступним розділом облікової політики є організаційний, в якому необхідно визначити взаємозв'язок системи бухгалтерського обліку з системою управління виділеними сегментами та іншими підрозділами готельного підприємства. При виборі форми організації бухгалтерського обліку слід враховувати такі чинники, як масштаби діяльності готелю, різноманітність послуг, що надаються виділеними сегментами, та перспективи розвитку готелю в майбутньому.

В Наказах про облікову політику досліджених готельних підприємств елементи організаційного розділу розкрито поверхнево, звітні сегменти виділено лише на одному підприємстві (готель «Харків Палац»).

В більшості наказів про облікову політику питання, пов'язані з функціями управління не розкрито, посадові інструкції робітників облікової служби не наводяться в додатках до облікової політики, графіки передачі інформації зі структурних підрозділів в бухгалтерію готельного підприємства не визначені, що обертається для готельних підприємств великими економічними втратами.

На готельних підприємствах з номерним фондом до 30 номерів (готелі «Терем», «Вікторія») штатним розкладом передбачено посаду бухгалтера без створення бухгалтерської служби. Розширення штату бухгалтерії та ускладнення її структури на невеликих готельних підприємствах може призвести до збільшення витрат на її утримання, погіршення оперативності в роботі, а на великих готельних підприємствах, навпаки, дозволить підвищити рівень внутрішнього контролю та надійність інформаційної системи управління. В організаційному розділі облікової політики слід також визначити ступінь централізації обліку. Для готельних підприємств, які мають в своєму підпорядкуванні крім готелю, підрозділи які відповідають наведеним критеріям визначення звітного сегменту, для підвищення оперативності та аналітичності обліку доцільно обирати децентралізовану форму організації обліку. Тому на готельних підприємствах, з номерним фондом більше 100 номерів, з наявністю декількох ресторанів, витрати на функціонування декількох бухгалтерських служб є виправданими. Така облікова структура має урахувати наявність звітних господарських сегментів, тобто має включати відділ бухгалтерського обліку готелю, бізнес-комплексу та розважального комплексу, відділ бухгалтерського обліку ресторану та бару.

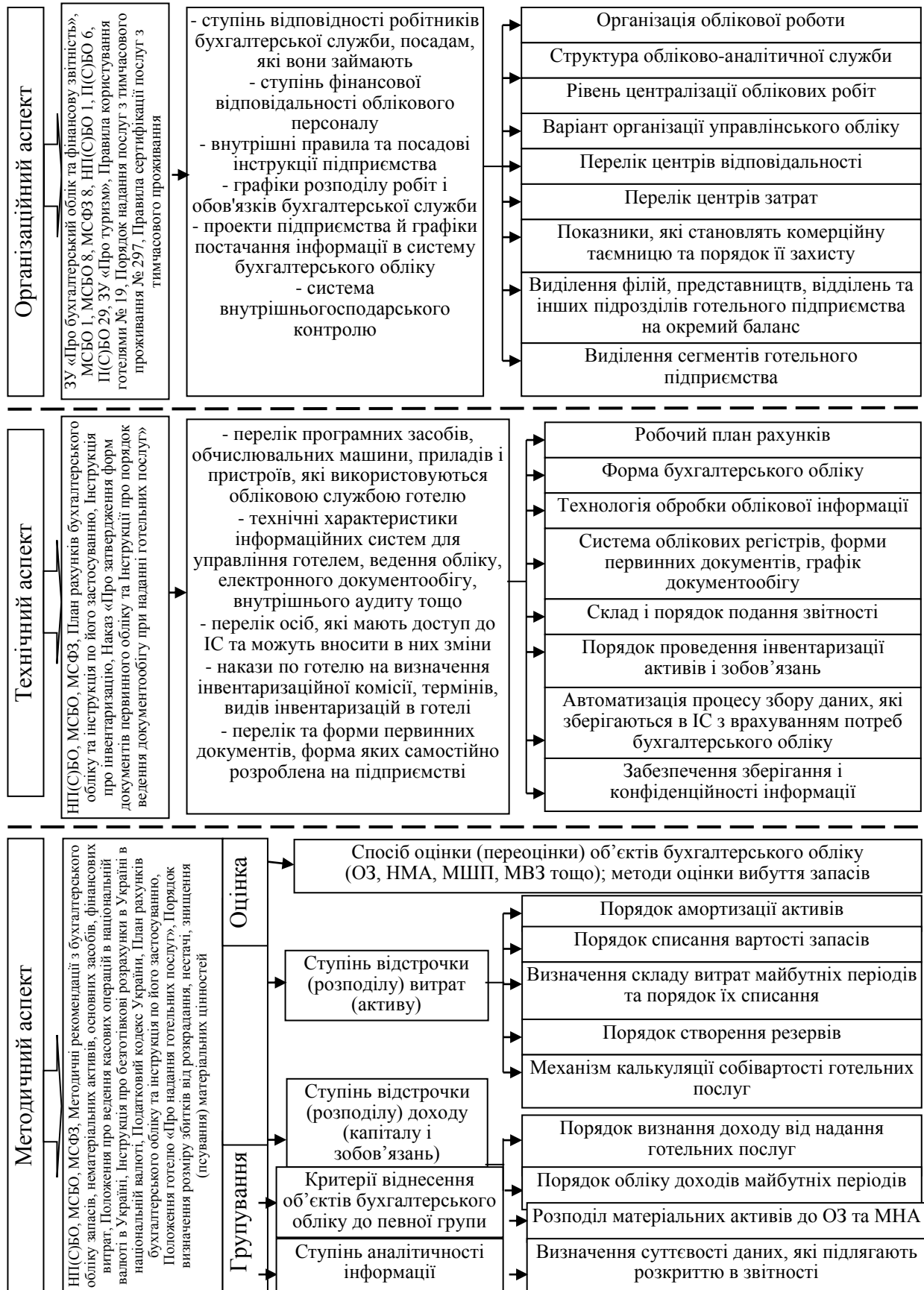


Рис. 1. Рекомендована структура параметрів облікової політики готельного підприємства

Досліджені готельні підприємства м. Харкова та Харківського регіону

№ з/п	Назва готелю	Ціна за номер, грн (від... до)	Кількість зірок	Кількість номерів	Підрозділи готельного підприємства									
					Ресторан	Бар, кафе	Конференц-зал	Тренажерний зал	Більярд, боулінг ін.	Салон-краси	Баня	Спа-центр	Басейн	Сауна
1	Готель «Мир»	420-1180	4	200	+	+	+	-	-	+	+	-	-	+
2	Готель «Харків Палац»	1600-6000	5	180	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3	Готель «Дружба»	300-800	3	155	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-
4	Готель «Карнавал «	300-2000	4	138	+	+	+	-	+	-	-	+	+	-
5	Готель «Artua»	280-1000	Б/з	90	+	+	+	+	+	-	-	-	+	-
6	Готель «Меркурій»	350-900	4	80	+	+	+	+	-	+	-	-	+	-
7	Готель «Парк Готель»	690-1200	4	55	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-
8	Готель «VIVA»	530-980	4	55	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-
9	Готель «Глорія»	175-1200	Б/з	54	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-
10	Готель «Чичиков»	935-3250	4	52	+	+	+	-	-	-	-	-	-	+
11	Готель «Гостинний двір»	850-1430	Б/з	48	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	Готель «Статус»	170-380	Б/з	40	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-
13	Бізнес Готель Аврора	880-3120	4	37	-	+	+	+	-	+	-	-	-	-
14	Готель «Лісна»	190-540	Б/з	32	+	+	-	-	+	-	+	-	-	-
15	Готель «Вікторія»	880-2800	4	28	+	+	+	-	-	-	+	+	+	-
16	Готель «Космополіт»	1100-1500	5	26	+	-	+	-	-	+	-	-	-	-
17	Готельно-рест. комплекс	600-2400	4	26	+	-	+	-	-	-	+	-	-	-

	«Баден-Баден»													
18	Готель «Дюк»	260-100	Б/з	23	+	+	+	-	+	-	-	-	-	+
19	Готельно-спорт.комплекс «Етуаль»	280-650	Б/з	22	-	+	-	+	+	+	+	-	+	+
20	Готель «Терем»	250-400	Б/з	20	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-

Література:

1. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета / М. И. Кутер [2-е изд., перераб, и доп.]. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 640 с.
2. Сльозко Т. М. Облікова політика: організаційний аспект системності обліку / Т. М. Сльозко // Наукові праці НДФІ. – 2006. – № 1(34). – С. 160-166.
3. Лень В. С. Облікова політика підприємства: зміст та оформлення / В. С. Лень, В. В. Гливенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – Чернігів: ЧДТУ, 2003. – № 20. – С. 11-18.
4. Крутова А. С. Облікова політика як інструмент інформаційного забезпечення в страхових компаніях. – Бізнес-Інформ. – 2015. – № 4. – С. 214-218.
5. Міщенко С. М. Облікова політика в системі управління банком: автореф. дис. ... канд. екон. наук.: 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С. М. Міщенко. – К., 2004. – 21 с.
6. Петрук О. М. Облікова політика підприємства як елемент регламентації бухгалтерського обліку / О. М. Петрук // Магістеріум. – 2004. – Вип. 14: Економічні студії. – С. 14-17.

Барабаш Н. С., к.е.н., доцент,

Ріпа Т. В., аспірант,

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Сучасні тенденції розвитку та поглиблення глобалізаційних процесів обумовлюють посилення конкуренції на ринку товарів та послуг. Тому кожне підприємство сфери торгівлі прагне здобути позиції лідера за рахунок створення конкурентних переваг та з метою їх збереження мінімізувати негативний вплив факторів, які зменшують рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. У зв'язку з цим виникає гостра необхідність забезпечення управлінського персоналу своєчасною, достовірною та повною інформацією. З цією метою на підприємствах створюється локальний підрозділ внутрішнього аудиту.

Питання організації та методики проведення внутрішнього аудиту на підприємствах досліджували Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Каменська Т.О., Кулаковська Л.П., Микитенко Т.В., Мних Є.В., Назарова К.О., Никонович М.О., Немченко В.В., Редько О.Ю. та ін. Однак, незважаючи на вагомий вклад науковців,

потребують подальшого дослідження питання формування аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту з урахуванням специфіки підприємств торгівлі.

Позитивна динаміка обсягу наданих аудиторських послуг в Україні за 2012-2016 роки (рис. 1) свідчить необхідність проведення аудиту на підприємствах торгівлі, яка обумовлена багатьма факторами, серед яких: великі розміри та масштаби діяльності суб'єкта господарювання, складність його організаційної структури, наявність фінансових ресурсів, а також незадоволені інформаційні потреби самого керівництва [1].

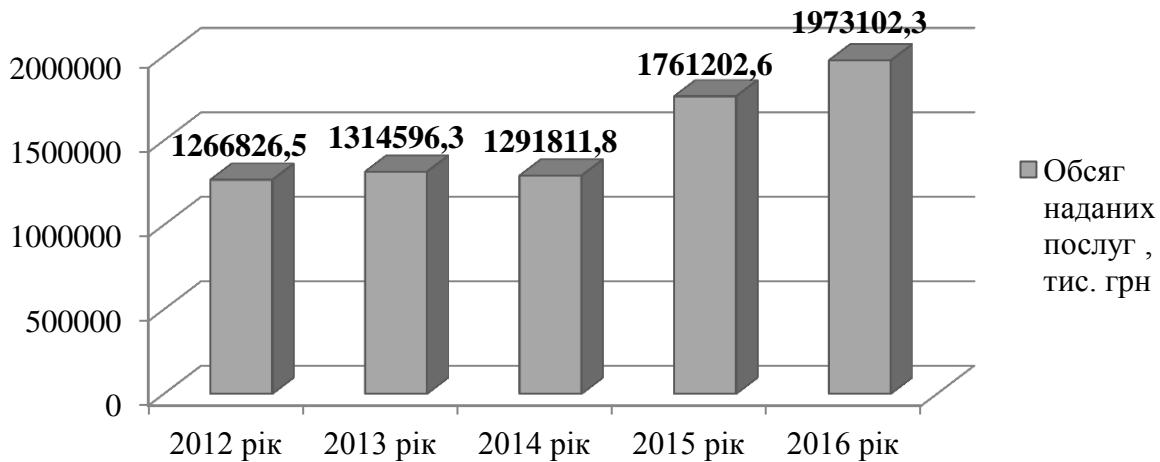


Рис. 1. Динаміка обсягу наданих послуг суб'єктами аудиторської діяльності в Україні за 2012-2016 рр.

Для закордонних інвесторів наявність у структурі вітчизняних підприємств підрозділу внутрішнього аудиту є значною перевагою, оскільки це необхідно для розуміння особливостей національного ринку. Внутрішній аудит відіграє важливу роль в підприємствах з великою кількістю територіально відокремлених філій, тому що саме в них керівництву складно оперативно отримати достовірну й повну інформацію.

Внутрішньогосподарський контроль є формою активного впливу на збереження суспільної власності та її раціонального використання в інтересах членів суб'єктів господарювання [2, с. 854].

Завдання підрозділу внутрішнього аудиту полягає у здійсненні економічного аналізу з метою недопущення негативних явищ у процесі ведення господарської діяльності (нестач і крадіжок, порушення трудової дисципліни, перевитрат ресурсів тощо), а також розроблення його фінансової стратегії. Це сприяє підвищенню ефективності роботи окремих підрозділів і підприємства в цілому та впровадженню якісної системи інформаційного забезпечення для потреб менеджменту з метою своєчасного виявлення й усунення недоліків. При цьому особливе місце займає застосування аналітичних процедур в процесі аудиту.

Аналітичні процедури – це вид аудиторських процедур, які відповідно до Міжнародних стандартів аудиту 520 включають аналіз важливих відносних показників і порівнянь, включно з подальшими дослідженнями відхилень та взаємозв'язків, котрі суперечать іншій інформації стосовно справи або мають відхилення від очікуваних величин [3, с. 202].

У системі внутрішнього аудиту доцільно виділити такі основні напрями аналізу (рис. 2):

– аналіз господарської діяльності підприємства торгівлі, який включає оцінку рівня витрат в цілому, за елементами і видами, їх прогнозування, а також визначення динаміки обсягу, структури і складу товарообороту тощо [4, с. 247];

– аналіз показників фінансової звітності, який базується на виявленні взаємозв'язків і взаємозалежностей між різноманітними показниками фінансової звітності про фінансово-господарську діяльність підприємства [3, с. 210];

– стратегічний аналіз, що включає оцінку фінансового стану і динаміку розвитку підприємства, а також аналіз можливості банкруцтва.

Метою аналізу фінансового стану підприємства є підвищення його фінансової стійкості та платоспроможності на основі збільшення економічного потенціалу та поліпшення структури активів, власного капіталу і зобов'язань [5, с. 435].

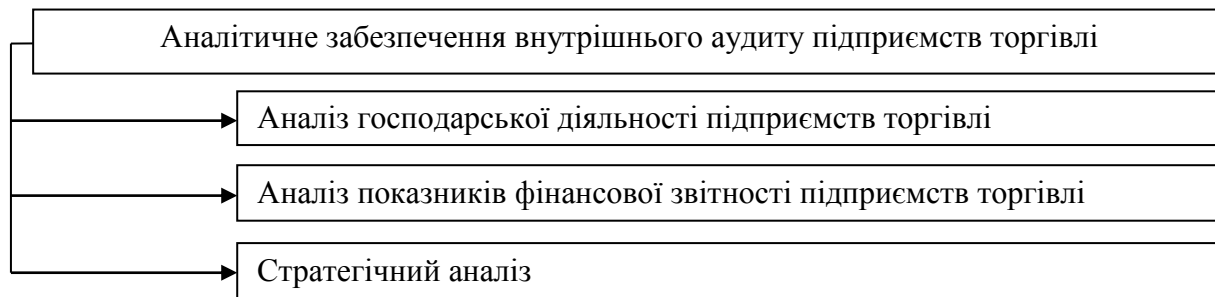


Рис. 2. Напрями аналізу як складової внутрішнього аудиту

Отже, роль внутрішнього аудиту в умовах розвитку відкритої економіки значно зростає за рахунок збільшення обсягів інформації та залучення іноземних інвестицій. Особливої уваги під час проведення внутрішнього аудиту на підприємствах торгівлі потребує аналітичне забезпечення, оскільки його основою внутрішнього аудиту підприємств торгівлі є економічна інформація, що характеризує виробничу і фінансово-господарську діяльність суб'єктів контролю.

Література:

1. Узагальнена інформація про стан аудиторської діяльності в Україні у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/1064-zvit-do-kmu-2016>
2. Білуха М.Т., Микитенко Т.В. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: Підручник. – К.: Українська академія оригінальних ідей, 2005. – 888 с.
3. Никонович М.О. Організація і методика аудиту: Навч. посіб. / М.О. Никонович, К.О. Редько, О.А. Юр'єва / За ред. Є.В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 472 с.
4. Барабаш Н.С. Аналіз господарської діяльності: Навч.посіб. / За заг. ред. Є.В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 395 с.
5. Назарова К.О. Сучасний стан та проблеми аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту на підприємствах торгівлі / К.О. Назарова // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». – Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 647. – С. 433-439.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Сучасні ринкові відносини в Україні супроводжуються постійним кругооборотом коштів як на макро-, так і мікро- рівні. Грошові потоки охоплюють всі господарські процеси у середині підприємства та пов'язують його із зовнішнім середовищем, тому важко передбачити перебої у інтенсивності, обсязі, напрямі їхнього руху, що може призвести до порушення функціонування всіх структурних підрозділів сільськогосподарського підприємства, вплинути на діяльність роботи в поточному і довгостроковому періодах, спричинити зниження рівня прибутковості й платоспроможності, ліквідності, ділової активності та погіршити фінансовий стан. Ефективність контролю грошових потоків безпосередньо залежать від повноти і якості його інформаційного забезпечення та виключить спотворення інформації для користувачів.

Дослідженню проблем інформаційного забезпечення як одного з визначальних чинників ефективності розвитку підприємства приділяється велика увага з боку науковців-економістів М. Долішнього, М. Чумаченка, С. Голова, М. Войнаренка, Н. Дорош, Я. Соколова, Р. Фатхутдінова, В. Івашкевича та інших. У працях вітчизняних та закордонних вчених-економістів досліджувались організаційні та методичні питання формування інформаційного забезпечення управління витратами, але проведення економічних реформ спричиняє виникнення нових проблем, які вимагають розробки можливих шляхів їх вирішення.

Контроль є кінцевою функцією менеджменту, і прорахунки та недоліки у його виконанні призводять до погіршення результатів господарювання. Водночас належний контроль сприяє досягненню поставлених цілей. Контроль являється таким типом діяльності щодо управління підприємством, який дає змогу вчасно виявити проблеми, розробити і здійснити заходи, спрямовані на коригування ходу та змісту роботи в організації до того часу, коли проблеми набудуть ознак кризи. Одночасно контроль дає змогу виявити та поширювати позитивні починання, підтримувати найбільш ефективні напрями діяльності на підприємстві. Метою контролю є сприяння зближення фактичних і бажаних результатів діяльності, тобто забезпечення досягнення цілей, що стоять перед підприємством [5].

На всіх етапах еволюційних процесів контроль забезпечував достовірність інформації з метою прийняття рішень, хоча видозмінювалась його організаційна та медична структура, формувались нові види та класифікації, уточнювалась економічна суть. Тому ефективність контролю грошових потоків у значній мірі залежить від повноти і якості його інформаційного забезпечення.

Вітчизняні вчені пов'язують виникнення поняття «інформаційне забезпечення» у зв'язку з розвитком автоматизованих систем управління [1, 4].

Ряд зарубіжних вчених визначає інформаційне забезпечення як сукупність реалізованих рішень за об'ємом, розміщенням і формами організації інформації, що включає оперативну, планову, облікову, звітну, нормативно-довідкову інформацію, класифікатори техніко-економічної інформації, системи документації (уніфіковані і спеціальні) [3, с. 193-194].

Результатом формування інформаційного забезпечення є інтеграція інформаційних ресурсів для комп'ютеризації документообігу, систематизації та узагальнення даних економічного характеру, підготовки необхідної інформації на запити внутрішнього і зовнішнього контролю.

До основних переваг впровадження інформаційних систем і технологій у підприємствах агропромислового комплексу слід віднести:

- удосконалення інформаційних потоків, що прискорює проведення аналізу господарської діяльності, підвищує надійність отриманих результатів і формування звітності;
- забезпечення можливості накопичення інформації для розробки альтернативних варіантів управлінських рішень і вибору оптимального;
- досягнення високої оперативності оцінки рентабельності діяльності в контексті функціонування інформаційної системи;
- забезпечення оперативної передачі інформації відповідно до встановленого на підприємстві графіку документообігу;
- формування прямого зв'язку повноважень з відповідальністю;
- чітка координація діяльності всіх ланок управління, що унеможливує їх дублювання [2].

Наразі інформаційне забезпечення контролю грошових потоків підприємств АПК не відповідає наведеним вимогам, оскільки, як правило, відсутня первинна обробка і підготовка інформації у структурних підрозділах; не проводиться оптимізація та узгодженість інформаційних потоків; наявність значної кількості випадків некоректного формування первинних і звітних документів; невисокий рівень комп'ютеризації облікової, контрольної, та управлінської діяльності.

З нашого погляду, до складу інформаційного забезпечення контролю грошових потоків має входити сукупність інформації щодо обліку, аналізу і планування грошових коштів у процесі підприємства, сукупність метаданих (структуровані дані, що представляють собою характеристики описуваних сутностей для цілей їх ідентифікації, пошуку, оцінки, управління ними), необхідних для проведення контролю, і програмні засоби для пошуку, систематизації та обробки інформації.

Інформаційне забезпечення контролю грошових потоків призначене для надання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень щодо руху грошових коштів на всіх етапах господарської діяльності кожного структурного підрозділу і підприємства в цілому.

Автором запропоновано рівні використання інформації (рис. 1), які є важливим моментом формування інформаційних потоків з контролю грошових потоків на сільськогосподарському підприємстві.

Таким чином, побудова інформаційного забезпечення контролю грошових потоків потребує комплексного врахування особливостей взаємодії структурних складових інформаційної системи; інформаційних технологій реалізації методів обробки інформації; функціональних можливостей технічних засобів. Для врахування всіх потреб щодо інформації про контроль грошових потоків важливо при створенні інформаційного забезпечення контролю грошових потоків підприємств АПК визначити перелік потенційних користувачів та їх інформаційних потреб.

Отже, контрольний процес є неможливим без належного рівня його інформаційного забезпечення. Від вчасного, повноцінного, достовірного інформаційного забезпечення залежить якість як процесу контролю, так і його результатів.



Рис. 1. Рівні формування інформаційного забезпечення підсистеми контролю грошових потоків на підприємствах АПК

Література:

1. Економічний аналіз: навч. посіб. / [М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.]; під ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – [вид. 2-ге, переробл. і допов. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
2. Людвенко Д. В. Інформаційні системи і технології в обліку витрат сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Д. В. Людвенко // Науковий вісн. НУБіП України: зб. наук. праць. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – К.: Вид-во НУБіП України, 2010. – Вип. 169. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/ujrn/soc_gum/pvnau_eamb/2012_169_2/12ldv.pdf
3. Романов Т. Ф. Государственный финансовый контроль: проблемы и направления модернизации: монография / Романов Т. Ф., Карепина О. И., Альбеков З. А. – Ростов н/Д: Азов Печать, 2009. – 240 с.
4. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній // Київ. нац. економіч. ун-т. – К.: КНЕУ, 2004. – 411 с.
5. Сухарева Л. А., Петренко С. Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003.

FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGE: MODERNIZATION OF THE CORPORATE PORTFOLIO

*Владика Ю. П., к.е.н., доцент кафедри,
Міжрегіональна академія управління персоналом
м. Київ, Україна*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Стабільна фінансова система здатна забезпечити сталий розвиток України за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці. Вагому роль у мобілізації фінансових ресурсів відіграє страхування, тому що не лише забезпечує страховий захист населення та знижує фінансовий тиск на бізнес і бюджет, але й дозволяє мобілізувати значні інвестиційні ресурси. Як свідчить досвід зарубіжних країн, «зібрані кошти виступають у ролі важливого механізму залучення інвестицій в різні сфери економіки країни і в країнах з розвинутою ринковою економікою, до цього питання відносяться досить серйозно» [4, с. 44]. Розвиток страхового бізнесу стимулює стійкість економіки та пом'якшує наслідки глобальних ризиків шляхом активізації впровадження інновацій та створення робочих місць. Для багатьох зарубіжних країн ринок страхових послуг є фактором соціально-економічного розвитку, підвищення рівня життя населення, вирішення численних макроекономічних проблем [1].

Відтак, вивчення діяльності страхових компаній у зарубіжних країнах має вагоме значення для розвитку ринку страхових послуг в Україні.

Страхування у зарубіжних країнах є окремою галуззю економічної діяльності, а обсяг світового ринку страхового ринку у 2015 році склав 4,55 трлн дол., що дорівнює 6% світового ВВП [6], а страховий ринок країн Європи складав 1,47 трлн дол. (32,2% світового); на такі країни як Велика Британія, Франція, Німеччина, Італія припадає 63% обсягу європейських страхових премій.

Враховуючи інвестиційні інтереси страхувальників, ринок страхових послуг поділяється на два великих сегмента: страхування життя (life) та загальні види страхування (non life). Перша група (life) надає можливість нагромадження та капіталізації страхових внесків, а друга (non life) – обслуговує потреби виключно у страховому захисті, не торкаючись інвестиційних інтересів страхувальників. На страхування життя (life insurance) припадає 872 млрд. дол. (59,4%), а на загальні види страхування (non-life insurance) – 596 млрд. дол. (40,6%) [1].

Під впливом фінансової глобалізації на міжнародному ринку страхових послуг формуються стратегічні альянси; відбувається злиття страхового, банківського та фінансового капіталів; страхові компанії використовують нові технології та конкурують між собою; з'являються нові види страхування та перестраховання. Серед інших факторів, які впливають на розвиток ринку страхових послуг, варто відзначити такі як: загальноекономічна ситуація в світовій економіці, старіння населення, поширення тероризму, підвищення рівня ризиків при здійсненні торговельних операцій та реалізації інвестиційних проектів, наявність природних і техногенних катастроф тощо.

Особливістю європейського страхового ринку як найбільшого страхового ринку в світі (32% загальносвітових страхових премій) є сформована, надійна та працездатна нормативно-правова база, яка:

по-перше, захищає страхові компанії;

по-друге, дозволяє страховикам адаптувати свої страхові продукти і послуги з урахуванням мінливих потреб клієнтів;

по-третє, мінімізує ризики під час інвестування страхових коштів в європейську економіку з мінімальними ризиками;

по-четверте, забезпечує свободу діяльності страховиків у всіх країнах-членах Європейського Союзу.

Натомість український ринок страхових послуг розвивається в складних умовах: відсутність досконалої правової бази та чіткого бачення стратегічного розвитку; недостатність кваліфікованих фахівців страхової справи; відсутність ґрунтовних наукових досліджень, аналітичних матеріалів із страхової проблематики; недостатня грамотність населення у страховій та фінансовій сфері; недовіра зі сторони страхувальників тощо.

Однією з найвагоміших проблем ринку страхових послуг України є система державного регулювання та державної підтримки страховиків, тому що в Україні законодавство, яке регламентує функціонування ринку страхових послуг, не є логічно завершеним, а зміна регуляторів ринку страхових послуг не сприяє формуванню в Україні дієвої системи страхового нагляду [4, с. 48].

Як наслідок, другий в Україні за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків, ринок страхових послуг впродовж останніх декількох років демонструє нестійкий розвиток. Зокрема, чисельність страхових компаній має тенденцію до скорочення: у 2016 році порівняно з 2015 роком, кількість компаній зменшилася на 51, а на кінець першого кварталу 2017 року становила 307, у тому числі 39 страхових компаній «life» та 268 страхових компаній «non-life». За 2016 рік частки валових страхових премій та чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишились на рівні 2015 року та становили 1,5% та 1,1% відповідно [3], що не відповідає потребам національної економіки.

Створення розвиненої і платоспроможної системи страхування, здатної компенсувати збиток від непередбачених подій, зміцнення довіри до українського страхового ринку з боку страхувальників, інвесторів, іноземних перестраховиків, а також населення, можливе тільки при правильній побудові стратегії розвитку та здійсненні державної підтримки.

Основними напрямками такої підтримки є:

1) розробка концепції розвитку національного ринку страхових послуг;

2) імплементація міжнародних страхових стандартів;

3) прийняття нового закону «Про страхування», який буде базуватися на європейських стандартах страхування та міститиме детальну регламентацію всіх сторін діяльності страховиків;

4) модернізація нагляду: зміна контролю за дотриманням законодавства на оцінку ризиків страховиків, оцінку якості управління ризиками та оцінку системи управління компанією [5];

5) реформування системи оподаткування страховиків;

6) розвиток сучасної інфраструктури страхового ринку, вироблення єдиних методичних принципів організації і здійснення страхового посередництва;

7) визначення переліку вимог до страхових брокерів та агентів [2];

- 8) розширення інвестиційних можливостей страховиків та збільшення числа об'єктів інвестування;
- 9) покращення захисту прав споживачів, що забезпечить рівномірний і підвищений рівень захисту страхувальників;
- 10) створення бази даних страховиків і реєстрів незалежних посередників;
- 11) забезпечення підвищення міжнародної конкурентоспроможності страхових компаній.

Підсумовуючи зазначимо, що функціонування та розвиток ринку страхових послуг є передумовою сталого економічного зростання та підвищення рівня життя населення при належному регулюванні та контролі з боку держави.

Література:

1. Бунін С. Аналіз розвитку європейського ринку страхових послуг / С.А. Бунін // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – № 4, 2017. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5559>
2. Луцишин О. Проблеми і перспективи розвитку страхового ринку / О.О. Луцишин, С.П. Данильчук // Наука молода. – № 24. – 2016. – С. 81-88.
3. Підсумки діяльності страхових компаній за 2016 рік / Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua/files/sk_%202016.pdf
4. Юхименко В. Ринок страхових послуг: світові тенденції та перспективи розвитку в Україні / В.М. Юхименко // Інвестиції: практика та досвід № 3/2016. – С. 44-48.
5. Lloyds. What-is-Solvency-II // Lloyd's official web site [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.lloyds.com/The-Market/Operating-at-Lloyds/Solvency-II/About/What-is-Solvency-II>
6. Sigma No 3/2015 World insurance in 2016 [Електронний ресурс] Режим доступу: http://media.swissre.com/documents/sigma4_2016_en.pdf

Кравченко О. А., д.э.н., доцент,
Государственный университет инфраструктуры и технологий
г. Киев, Украина

МОДЕЛИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ ПАО «УКРЗАЛИЗНИЦЯ»

Железнодорожный транспорт является ключевой отраслью транспортной инфраструктуры Украины, деятельность которой направлена на удовлетворение производственных и непроизводственных потребностей субъектов хозяйствования и населения в перевозках. Ключевое значение отрасли в функционировании ведущих отраслей промышленности и национальной экономики в целом обуславливает повышение требований к эффективности её производственно-экономической и финансовой деятельности, прежде всего, к рентабельности, финансовой устойчивости и платёжеспособности. Удовлетворение этих требований являются необходимым условием функционирования экономики, её стабилизации, роста, развития внешнеэкономических связей, повышения уровня жизни населения. Это, в свою очередь, предполагает внедрение оптимальной организационной структуры и рациональной системы корпоративного управления не только производственной деятельностью, но и финансовой.

Структурные преобразования на железнодорожном транспорте Украины в соответствии со стратегией дальнейшей интеграции в общеевропейскую транспортную систему привели к реформированию «Укрзалізниця» в структуру корпоративного типа, включающую шесть железных дорог и около 40 отраслевых предприятий. Одним из основных направлений реформирования отрасли является внедрение практики разделения функций управления инфраструктурой и собственно перевозками. Такая практика широко используется на железных дорогах стран ЕС. Однако существующая система финансово-экономических отношений в ПАО «Укрзалізниця» построена на том, что железнодорожный комплекс Украины является единой производственно-экономической системой, функционирование которой направлено на формирование доходов от перевозок и финансирование убыточных пассажирских перевозок за счёт грузовых. Следствием этого стало генерирование единого (совокупного) денежного потока как по доходам, так и по расходам. В то же время в структуре ПАО «Укрзалізниця» имеются предприятия, которые генерируют доходы, (занимаются собственно перевозками) и те, которые генерируют исключительно отрицательные денежные потоки (занимаются содержанием инфраструктуры и обслуживанием перевозок). В этой связи проблема формирования эффективного корпоративного портфеля становится очень актуальной, поскольку корпоративная структура будет жизнеспособной в конкурентной рыночной среде только при условии, что её хозяйственные подразделения (предприятия) в совокупности будут генерировать положительный совокупный денежный поток, достаточный не только для осуществления текущей операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, но и реализации стратегических направлений развития железнодорожного транспорта Украины, повышения его интероперабельности с общеевропейской сетью.

Тогда корпоративный портфель ПАО «Укрзалізниця» может считаться эффективным, если выполняется следующее условие:

$$E(t) = PCF(t) + NCF(t) \geq 0,$$

где $PCF(t)$, $NCF(t)$ – положительный и отрицательный денежные потоки, генерируемый всеми структурными подразделениями ПАО «Укрзалізниця» в момент времени t .

В генерировании денежных потоков отражается специфика производственно-экономической и финансовой деятельности железнодорожного транспорта (рис. 1).

Положительный денежный поток генерируется в процессе операционной деятельности (грузовые и пассажирские перевозки), в результате уменьшения дебиторской задолженности и других оборотных активов, а также увеличения текущих обязательств, прежде всего, кредиторской задолженности. На величину операционного потока определяющее влияние имеют производственные возможности железнодорожного транспорта (пропускная способность сети и перевозочные возможности (подвижной состав)), а также спрос на отдельные виды перевозок. При этом исключить из производственного процесса структурные подразделения, генерирующие отрицательный денежный поток, нельзя, поскольку они обеспечивают возможность осуществления перевозочной деятельности.

На железнодорожном транспорте инвестиционный и финансовый денежные потоки обычно являются отрицательными. Это связано с тем, что (1) капитальные вложения осуществляются, в основном, в объекты инфраструктуры и в подвижной состав (вагоны, локомотивы и др.); такие проекты характеризуются значительными инвестиционными расходами, большими сроками окупаемости и высокой чувствительностью к изменениям во внешней и внутренней среде предприятий [1];

(2) железнодорожный транспорт не является инвестиционно привлекательной отраслью национальной экономики, что связано с низкой экономической эффективностью капитальных вложений в её развитие. Ситуация усугубляется тем, что железнодорожный транспорт является взаимосвязанным комплексом, что исключает возможность «точечного» внедрения инновационных технологий. Эти факторы, а также низкая эффективность функционирования отрасли, определяют возможности привлечения финансовых ресурсов из внешних источников для ликвидации разрыва между инвестиционными потребностями и возможностями.

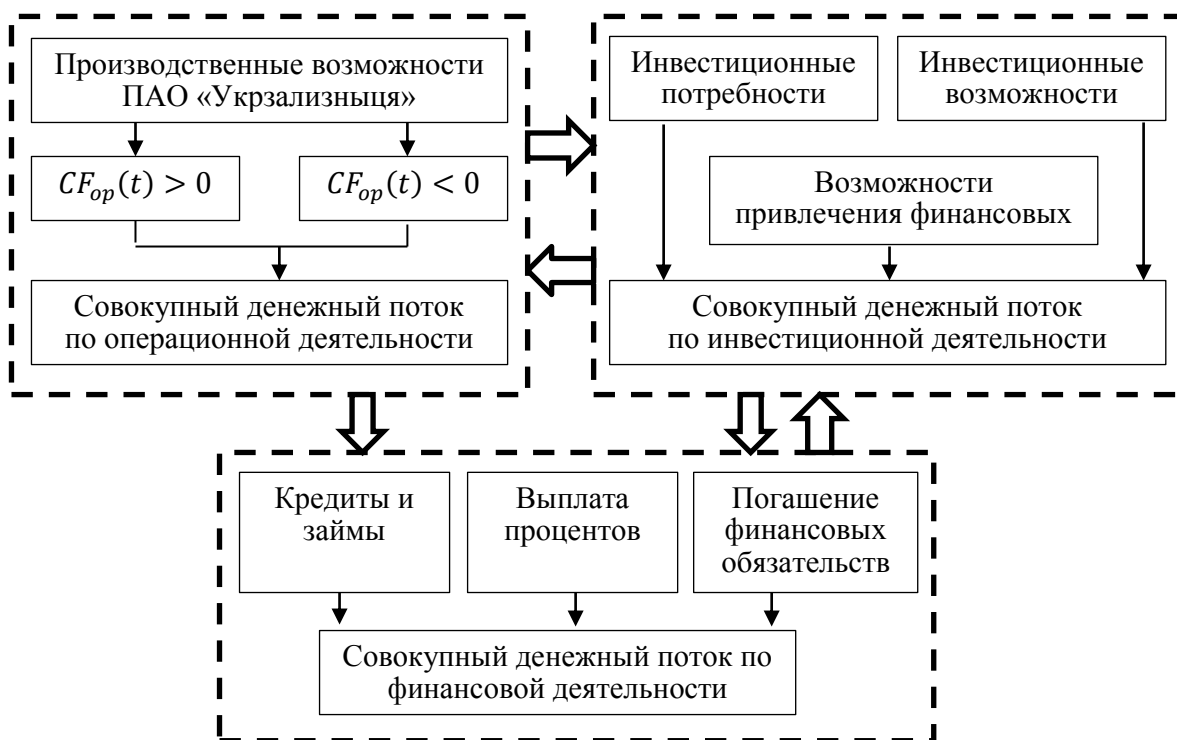


Рис. 1. Взаимосвязь денежных потоков в ПАО «Укрзализныця»

Невозможность генерирования положительного денежного потока, связанного с финансовой деятельностью, на железнодорожном транспорте обуславливается (1) нехваткой свободных денежных средств для осуществления финансовых инвестиций, как источника увеличения собственных финансовых ресурсов; (2) особенностями генерирования этого потока как результата деятельности, связанной обслуживанием деятельности по привлечению дополнительных средств, а именно погашения займов и кредитов, выплатой процентов по ним, оплатой задолженности по финансовой аренде и другим платежам. Ухудшение финансового состояния ПАО «Укрзализныця» также негативно влияет на величину расходов, связанных с привлечением средств из внешних источников и обслуживанием имеющихся долговых обязательств: результатом финансовой нестабильности стало увеличение инвестиционных рисков и, как следствие, повышение стоимости привлечённых ресурсов.

Тогда эффективность корпоративного портфеля ПАО «Укрзализныця» может быть представлена в виде следующего функционала:

$$E_{KP}(t) = D_{op}(t) - [Z_{op}(t) + Z_{inv}(t) + Z_{fin}(t)] \rightarrow max,$$

где $D_{op}(t)$ – доходы, полученные в момент времени t ; $Z_{op}(t), Z_{inv}(t), Z_{fin}(t)$ – затраты ПАО «Укрзализныця», связанные с операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью соответственно.

Предложенный подход к представлению эффективности корпоративного портфеля ПАО «Укрзализныця» позволит определять стратегические направления развития отрасли, что будет способствовать увеличению совокупного денежного потока отрасли при сохранении целостности железнодорожной сети и обеспечении гармоничного её развития.

Литература:

1. Кравченко О.О. Моделювання оцінки економічної ефективності інвестиційних проєктів на залізничному транспорті в умовах економічної кризи / О.О. Кравченко, О.В. Андрєєва // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1676>

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

**Antoniuk O. P., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
National Mining University
Dnipro, Ukraine**

PERSPECTIVES OF USING BIG DATA IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Over the last decade, the amount of data generated and registered by electronic devices and applications is growing at a dizzying pace. Together with the rapid accumulation of information, data processing technologies are rapidly developing. If a few years ago it was the only option to cluster clients by groups with similar requests and needs, then now it is possible to build individual models for each client in real time. For example, the client's surfing through the Internet while searching for a particular product can be analysed. The consumer's interests can be analysed, and according to the constructed model, appropriate contextual advertising or specific goods with desired properties are proposed. The model can also be configured and rebuilt in real time process, which was unattainable a few years ago.

Recently, there are many applications that allow users to easily access and analyse data in the cloud. These datasets are freely placed and available for use in various data repositories and analytics, even using open source software, such as Apache Spark, advanced Google technologies such as Google BigQuery and Google Cloud DataFlow.

However, the very fact of the possibility of storing data and proceeding the calculations still does not give a competitive advantage. The more valuable from the business perspective is to understand what kind of calculations and analyses it takes to make benefit. Specialists in processing big data analysis are demanded on the IT labour market today, which opens wide perspectives for employment of graduates of higher educational institutions of technical specialties.

The purpose of the work is to determine the prospects and features of the use of tools for analysis of big data in the Ukrainian economy.

Google Trends indicates the commencement of the strong growth of the use of the phrase «Big data» in the world since 2012, in Ukraine since 2014 (Fig. 1).

As shown on Fig. 1, in Ukraine and in the world, the term «Big data» is most often used in the IT industry development centres, namely in the Kharkiv, Lviv, Kyiv and Dnipro regions.

Considering the volume, nature and sources of data acquisition, the traditional methods and approaches, which are based mainly on obsolete business intelligence class and database management solutions, cannot be applied in this case [3].

The difference between the methods used for analysing big data from traditional business analysis methods (Fig. 2) is due not only to the amount of data processed, but, above all, to its unstructured nature and rate of receipt.

The protection of private data due to using of cloud technologies is an important issue nowadays. Information about the move, calls or other actions of a specific person is confidential. No one can get it from a mobile operator, except for the relevant authorities, and then by a court decision. But there is the opportunity to use general information in

favour of people. For example, by analysing the schedule of moving people during the day, city leadership could improve the state of traffic and optimize it. So, before opening a new store, Vodafone Ukraine examines thoroughly a subscriber's movement map to see if there are enough customer's service points in the area, whether this store is in demand at this location. But there is a European practice when mobile operator shares impersonal, general information about clients where there are no addresses, telephone numbers or surnames. There is only analytics: where people live with the same interests, their age and number. This information helps to grow businesses, to take more informed decisions about opening new service points or selling goods [6].

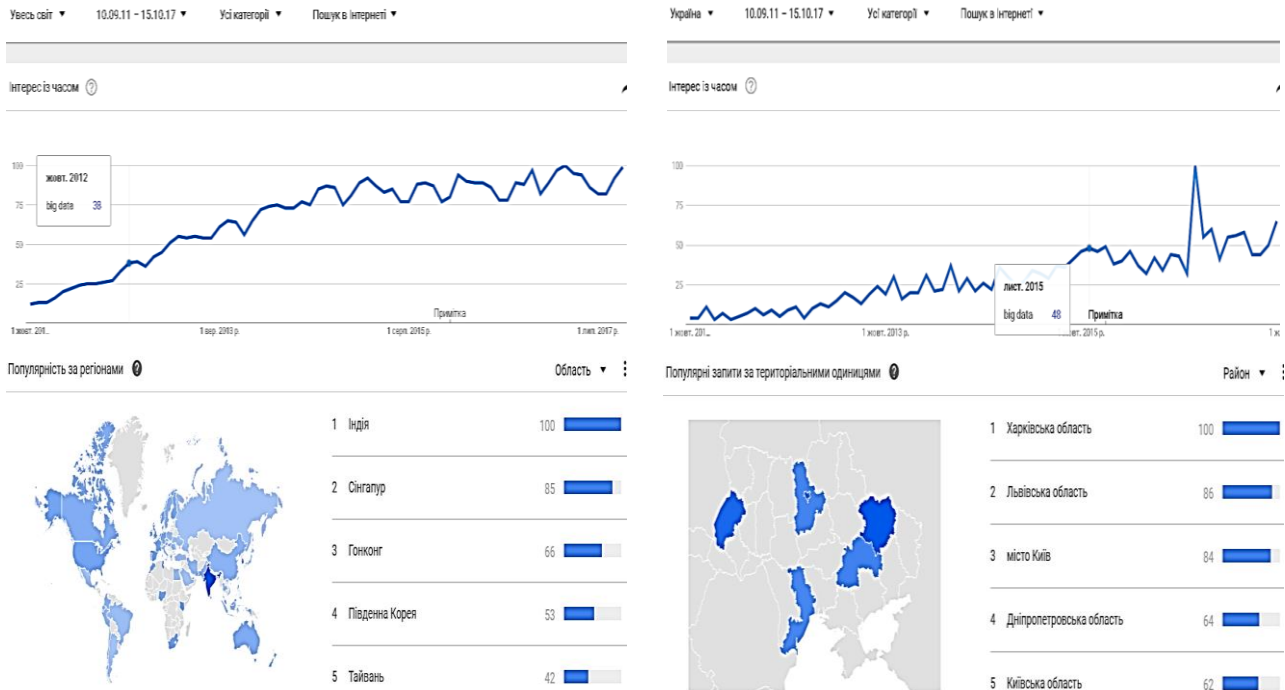


Fig. 1. Statistics of the use of the phrase «Big data» in Ukraine and in the world

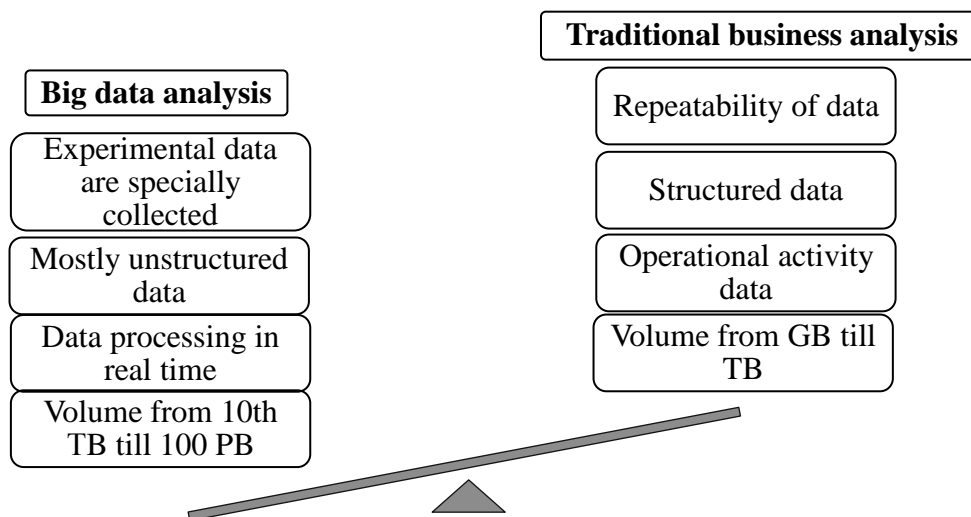


Fig. 2. The difference between methods for analysing big data from traditional business analysis methods

In the represented work is determined the prospects of using big data analysis technologies for business development in Ukraine. From the one side, according to global trends, big data implementation has drastic impact on e-commerce strategies, specifically in the fields of marketing, sales and security of personal data. Analysis of the relevant data will become more and more individualized for the needs of the client, on the other side, Ukraine has high potential of specialists in data analysis, which can be used not only for implementation of the proposed algorithms, but also to offer new methodologies.

Big data technologies will impact e-commerce strategies, especially in the field of marketing and sales. Analysis of relevant data, will become more and more individualized to the needs of the client. The results of big data analysis are used to dynamically adapt online stores; optimize the portfolio in real time and individualized customer support, in accordance with consumer behaviour and preferences. Also, big data will help fight fraudulence and reduce the risks associated with it.

References:

1. McKinsey. Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity / James Manyika, Michael Chui, Brad Brown, Jacques Bughin, Richard Dobbs, Charles Roxburgh, Angela Hung Byers // Електр. ресурс. – Режим доступу: <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/big-data-the-next-frontier-for-innovation>

2. Gandomi A. Beyond the hype: Big data concepts, methods, and analytics / A. Gandomi, M. Haider // International Journal of Information Management. – V. 35, Issue 2, April 2015, P. 137-144. – Електр. ресурс. – Режим доступу: ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D0%B8%D0%B5_%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5

3. 26 popular techniques for analysing Big Data // Електр. ресурс. – Режим доступу: <http://bigdata-madesimple.com/26-popular-techniques-for-analysing-big-data>

4. What Is Apache Hadoop? // Електр. ресурс. – Режим доступу: <http://hadoop.apache.org>

5. Big Data: Future of E-Commerce Big Data: Future of E-Commerce <https://www.linkedin.com/pulse/20141112200850-1172947-big-data-future-of-e-commerce>

6. Як Vodafone та інші великі компанії використовують наші дані <https://techtoday.in.ua/vodafone-news/yak-vodafone-ta-inshi-veliki-kompaniyi-vikoristovuyut-nashi-dani-60797.html>

Макаренко О. І., к.е.н., доцент,

Синяк М. О., студентка,

*Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ

Пріоритетним завданням соціальної політики України, як і будь – якої країни, є підвищення рівня добробуту населення, оскільки від рівня життя залежить продуктивність праці особи, а отже і валовий обсяг виробництва країни. Одним з показників, що відображає рівень життя населення є рівень бідності.

Проблема дослідження рівня бідності знаходиться в центрі уваги вітчизняних вчених та дослідників. Окремі аспекти цієї проблеми досліджували: Лібанова Е. М. [1], Грішнова О. А., Вербицька Г. Л. [2], Латік В. В., Черенько Л. М., Вітковська К. В. [3], Шаповал М. С., Дроздова Л. О. та інші. Однак, незважаючи на значну кількість

наукових досліджень проблема аналізу факторів, що впливають на рівень бідності населення недостатньо висвітлена, що і обумовлює актуальність теми дослідження.

На рівень бідності впливають різні фактори, як кількісні так і якісні, тому для визначення їх впливу доцільно застосувати метод когнітивного моделювання. Який реалізується у декілька етапів: аналіз проблеми; вибір факторів; збір статистичної інформації; побудова когнітивної моделі; оцінка ефекту впливу факторів один на одного; аналіз отриманих результатів.

Аналіз наукової літератури та статистичної інформації дозволив визначити фактори, що впливають на рівень бідності, а саме: валовий регіональний продукт на душу населення; рівень безробіття; середньомісячна заробітна плата; середньомісячний розмір пенсії; індекс цін; частка осіб із вищою освітою серед населення; рівень урбанізації; кількість населення; частка домогосподарств із дітьми до 18 років; коефіцієнт старіння «знизу» (частка осіб у віці 0-14 років серед населення), та інші.

Для побудови когнітивної моделі впливу факторів на рівень бідності обрано такі: валовий регіональний продукт на душу населення, грн. (x_1); рівень безробіття, % (x_2); середньорічна заробітна плата, грн. (x_3); частка домогосподарств із дітьми до 18 років, % (x_4); кількість населення, тис. осіб (x_5). Як фактор, що відображає рівень бідності обрано межу бідності за відносним критерієм (75% медіанного значення сукупних еквівалентних витрат населення). Для моделювання було використано статистичні данні за період з 2000 р. по 2015 р. [4].

Когнітивна модель впливу факторів на рівень бідності у вигляді знаково орієнтованого графу представлена на рис. 1.

Дуга, що з'єднує вершини вказує на ефект впливу факторів один на одного, під ефектом впливу розуміли позитивний або негативний вплив. Якщо ефект позитивний (знак «+» при відповідній дузі), то збільшення одного показника призводить до збільшення іншого, якщо ефект негативний (знак «-» при відповідній дузі), то збільшення одного показника призводить до зменшення іншого.

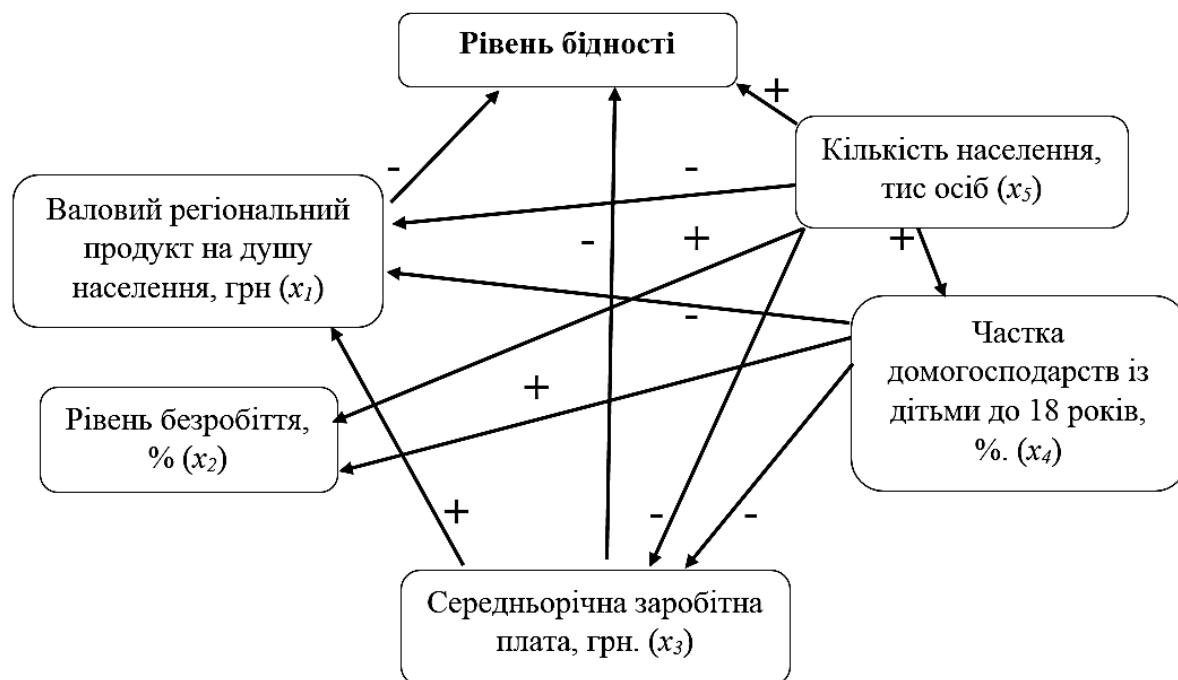


Рис. 1. Когнітивна модель впливу факторів на рівень бідності в Україні

Вплив факторів один на одного визначався за допомогою коефіцієнтів кореляції, результати оцінювання яких представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Кореляційна матриця взаємозв'язків факторів когнітивної моделі

	<i>y</i>	<i>x1</i>	<i>x2</i>	<i>x3</i>	<i>x4</i>	<i>x5</i>
<i>y</i>	1					
<i>x1</i>	-0,83	1				
<i>x2</i>	-0,05	-0,35	1			
<i>x3</i>	-0,84	1,00	-0,33	1		
<i>x4</i>	0,20	-0,51	0,83	-0,50	1	
<i>x5</i>	0,70	-0,95	0,50	-0,94	0,67	1

Якщо абсолютне значення коефіцієнту кореляції більше або дорівнює 0,50, то вважали, що зв'язок між факторами існує та означені фактори, тобто вершини в когнітивній моделі, з'єднували дугою.

Аналіз коефіцієнтів кореляції дозволив визначити, що фактори, валовий регіональний продукт на душу населення (коефіцієнт кореляції дорівнює – 0,83), середньорічна заробітна плата (коефіцієнт кореляції дорівнює – 0,84), кількість населення (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,7), мають найбільший вплив на рівень бідності. Фактори, рівень безробіття та частка домогосподарств із дітьми до 18 років на рівень бідності впливають опосередковано через дію на інші фактори.

Таким чином, побудована когнітивна модель наглядно ілюструє вплив факторів на рівень бідності та один на одного. Дослідження впливу основних факторів на рівень бідності дозволив дійти таких висновків:

- 1) існує тісна залежність між рівнем бідності та окремими економічними факторами;
- 2) соціально-демографічні фактори, також мають суттєвий вплив на рівень бідності населення;
- 3) показники, з невеликим абсолютним значенням коефіцієнту кореляції опосередковано впливають на рівень бідності через дію на інші фактори.

Запропоновану когнітивну модель впливу факторів на рівень бідності в Україні можна використовувати в процесі підтримки прийняття управлінських рішень щодо покращення рівня життя населення, як на регіональному, так і на державному рівнях.

Література:

1. Лібанова Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: монографія / Е. М. Лібанова. – К.: КНЕУ, 2008.
2. Вербицька Г. Л. Проблеми бідності та рівня життя населення України // Г. Л. Вербицька // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. Вип. 20 / Львів: Національний університет «Львівська політехніка». – 2010.
3. Вітковська К. В. Проблемні питання оцінки рівня бідності населення // К. В. Вітковська. – Науковий вісник. – № 2(210). – 2014.
4. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Mazoha D. P., Postgraduate Student,
Pursky O. I., Professor,
Kyiv National University of Trade and Economics
Kyiv, Ukraine

FUNCTIONAL REQUIREMENTS TO WEB-BASED BUSINESS PROCESS MANAGEMENT SYSTEM IN E-COMMERCE

The Web-system of business processes management in e-commerce uses business logic by interacting with database which includes in the form of application packages the basis of the logic for final information and business functions. The content management of the site is carried out at the expense of the use of the CMS-system. Among the wide range of requirements for the information management system of business processes, it is necessary to highlight the main ones, which fundamentally affect the functioning of the integrated Web-based business process management system in e-commerce. The main ones are: support for the catalog of goods; conducting a basket of goods ordered by the buyer; providing search for goods; realization of registration procedure of the order; provision of basic information about goods and services; providing extended information about goods and services. The commercial success of off-line trading networks has forced commerce participants to draw attention to the transfer of this experience to the Internet [1].

The differences between the Web-stores network from the individual show-windows consist in the ability of the owner-owner to create: first, the set of windows of different Web-stores based on a single technology of software development, supply of goods and user services, under one or different trademarks with centralized management enterprise; secondly, a network of interconnected shop windows of Web-store; thirdly, Internet hypermarkets and network of Internet hypermarkets; fourth, combined virtual catalogues.

Operative management of various outlets within the network of stores, both on-line and off-line, is conducted from a single center. At the same time, the center is unique not only from an organizational, but also from a technological point of view. In this case, the profit of the entire enterprise increases at the expense of cost reduction through the use of a single technological, resource and methodological base of service and management of various trading platforms. This approach can significantly save costs with a significant increase in market share and profits of the enterprise [2]. Significant cost savings brings additional profit to the company. In this context, an important requirement for the showcases of Web-stores is the requirement to display the general information for all showcases («basket», «product», «catalog», etc.) in a variety of forms and different views in different showcases.

An important requirement for the effectiveness of a large Web-store is the high speed and quality of the search engine site, which directly depends on the number of nomenclature items sold in a particular showcase. For networks of Web-stores, this dependence is significantly higher through the cross-linking of showcases. Despite the functional complexity, the main problem is not the functional, which is the subject of the engineering task, but the problem of architectural and informational integrity of the components of the information management system of showcases and their productivity in combination with the information processes of enterprise information management system.

The solution to these tasks is hampered by the high dynamics of business processes, different motivation of user behavior in different conditions, as well as the constant change of external conditions. This causes a high level of entropy in the system and destabilizes it, which, with prolonged exposure, can lead to a general architectural destabilization of the trade information system. If for the enterprise information management system the most

important requirement is the maximum level of information integration of different information systems while maintaining their functionality, then for showcases of Web stores, in the first place, are important speed, reliability and stability of functioning, provided that the necessary and sufficient functionality is implemented. In this regard, there is a new important requirement – ensuring the reliability and efficiency of the operation of the data exchange between the information management system of the showcases network and enterprise information management system.

Table 1 compares requirements for corporate information systems (CIS) and information management systems for showcases of a separate electronic store in terms of industrial exploitation, with the possibility of providing more than 100 orders and more than 5000 site visits per day. Table 2 shows comparative requirements for showcases of individual online stores and the network of showcases of interconnected online stores. The values that presented in Tables 1 and 2 are based on expert assessments and analysis of the work of companies participating in the e-commerce market in Ukraine. The comparison shows that the performance requirements of the showcases network are considerably higher than the requirements for individual showcases. On the one hand, this is due to the large scale of tasks solved by the networks of Web-stores, on the other hand – the requirements for building a showcases network based on the general architecture of the Web-based business process management system in e-commerce.

Web-based applications in the online showcases network in addition to the standard requirements, have a number of special requirements, including: support for the possibility of frequent changes in the appearance of the interface; support for the possibility of frequent changes in the logic of the interface; the ability to display the same data in different ways depending on external and internal conditions; the ability to use different interface forms to work with some business functions.

Table 1

Comparative characteristics of Web-store and CIS

Characteristic	Showcases	CIS
Reaction rate	0,02 msec.	1-2 sec.
The speed of queries	0,5 msec.	3-4 sec.
Lack of access	1 hour	3 hours
Minimal spare resource	300%	50%
Productivity	500-700 requests to Data Base per second	100-200 requests to Data Base per second
Support	24 hours	16 hours
Duplication	double	single, only important nodes
Number of clients	100-200 thousand (buyers)	1 thousand (users)

Special requirements are: unification of business objects within all network outlets; the ability to change the business logic of interfaces of single showcases, and all at the same time; the possibility of changing the business logic of individual objects in single showcases; change their reflection depending on external and internal conditions.

An important aspect of the reliable functioning of the trade information system is the organization of the interaction between the information management system of the showcase network and the enterprise information management system [3]. That is, the circuit of the interactions should be operative and maximally effective. The central information system must fully control the showcases information management system. Due

to possible errors in the operation of communication channels, it is important to provide the possibility of functioning of the showcases network information management system and enterprise information management system in the absence of technical connection. When updating the communication channels, the interaction between the showcases contour and enterprise management contour should automatically be fully restored.

Table 2

Comparative characteristics of ihowcases

Characteristic	Showcases of single Web-store	Showcases of Web-store network
Reaction rate	0,02 msec.	0,02 msec.
The speed of queries	0,5 msec.	0,01 msec.
Lack of access	1 hour	5 minutes
Minimal spare resource	300%	500%
Productivity	500-700 requests to Data Base per second	more then 5000 requests to Data Base per second
Toolkit	own	general
Duplication	double	double
Number of clients	100-200 thousand	1000 thousand

Today, the data transmission rate on the communication channels is high enough to provide the required quality of data transmission between different computing centers. From the foregoing, we can conclude on the necessity of building an information management system of the showcases network with high reliability, performance and scalability.

References:

1. Chaffey D. E-business and e-commerce management / D. Chaffey. – Prentice Hall. Financial Times, 2011. – 768 p.
2. Pursky O.I. The functional model of a web-enterprise with internet shopping network / O.I. Pursky, D.P. Mazoha, and I.O. Zhariy // Problems of Economy – 2015. – 2. – P. 166-171.
3. Pursky O.I. Application of typical IT-decisions and substantiation of structure of the integrated E-trading information system / O.I. Pursky, I.O. Moroz, D.P. Mazoha // Development strategy of science and education: Collection of scientific articles. – Fidelite Edition: Namur, Belgique, 2017. – P. 123-125.

MODERN PROBLEMS OF BUSINESS EDUCATION

Криворучко В. О., старший викладач,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна

ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС-ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Сучасний стан української освіти загалом відповідає потребі економічного і соціального розвитку суспільства в цілому. Проте в освіті є потреба в підготовці високої професійності окремих фахівців і організацій. Одним з видів затребуваної професійної освіти є бізнес-освіта. Бізнес-освіта – це порівняно нове явище на українському ринку освітніх послуг. Порівняно з бізнесом, освіта в більшості випадків залишається значно консервативнішою. Стрімкому розвитку цієї галузі послуг сприяли ринкові відносини, гостра потреба в ефективному управлінні, вимушений перехід наукових та інженерних кадрів у бізнес.

Традиційно ці послуги надавали інститути підвищення кваліфікації, які забезпечували функціонування системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для управління підприємствами та установами. Проте неспроможність вищів вирішувати завдання розвитку підприємств в умовах гіперінфляції, бартерних відносин, мінливого банківського та податкового середовища створила необхідність опанування нових ринкових знань та навичок в найкоротші терміни.

Разом з тим в українській науковій літературі питання формування та розвитку ринку бізнес-освіти відображені недостатньо. Процеси надання та реалізації послуг на ринку бізнес-освіти потребують дослідження та розробки певних критеріїв, стандартів та концепцій розвитку. Бізнес-освіта є найдинамічнішим сегментом ринку.

Традиційно під поняттям «бізнес-освіта» розуміють програми додаткової освіти, вершиною яких є програми МВА. Класичне розуміння МВА (Master of Business Administration) – це післядипломна спеціалізована професійна підготовка менеджерів найвищої кваліфікації в галузі бізнесу [5].

Проблема якісної підготовки фахівців у галузі менеджменту й формування відповідних цьому напрямків критеріїв професійної підготовки управлінських кадрів має безпосереднє відношення до сучасних умов функціонування всіх учасників соціального партнерства [1, с. 132-133]. Зростає потреба у фахівцях з високим рівнем інтелектуально – творчої активності. Звичайно, це проявляється у сфері професійної освіти, бо саме тут виконується підготовка спеціалістів нового типу, що є адекватними до мінливих умов.

Реалізації цих завдань може сприяти суттєвий зарубіжний досвід, але він потребує адаптації та переосмислення для застосування на національному рівні з врахуванням глобалізаційних процесів та інтеграції української освіти у світовий освітній простір [4, с. 84].

У галузі бізнес-освіти, яка інтенсивно розвивається у сучасному світі і стає все більш інтернаціональною, можна виділити дві основні моделі: німецьку та американську. Обидві вони є прототипами побудови систем бізнес-освіти в інших країнах. На базі традиційної та нової моделей бізнес-освіти з'явилась так звана

змішана модель, яка поєднує американізовані та європейзовані сектори бізнес-освіти. Навчання відбувається в освітніх закладах різних типів (університетах, школах бізнесу, інститутах підвищення кваліфікації тощо) в різноманітних формах. Змішана модель є найбільш поширеною в бізнес-освіті багатьох європейських країн, наприклад, Франції та Італії.

Напрямам з вдосконалення якості бізнес-освіти велику увагу приділяють Міжнародна асоціація бізнес-шкіл (AACSB), Європейська фундація розвитку менеджменту (EFMD), які безпосередньо розробляють та впроваджують стандарти американських та європейських закладів бізнес-освіти; в Центральній та Східній Європі – Асоціація розвитку менеджменту (CEEMAN) [3, с. 168].

Особливістю моделі бізнес-освіти, яку у сучасних умовах застосовують практично усі європейські країни, є співіснування німецької моделі, з одного боку, і американської моделі – з іншого. По суті, йдеться про те, в якій мірі система бізнес-освіти тієї або іншої країни є американізованою, а саме – чи пропонує вона програми MBA у школах бізнесу [9, с73-78].

Провідна роль у галузі бізнес-освіти належить Вищим школам бізнесу (Graduate Business Schools) які, як правило, здійснюють всі види програм ділової освіти, а саме: чотирирічні програми бакалавра; дворічні програми MBA (в обов'язковому порядку); однорічні спеціалізовані магістерські програми; трирічні (і більше) програми Ph.D., а також програми розвитку керівників. Важливим є те, що всі ці програми розглядаються в нерозривній організаційно-методичній єдності.

В Україні більшість помилково вважають, що бізнес-освіта існує лише для тих, хто бажає закінчити навчальний заклад та з часом зробити кар'єру в бізнесі. Однак сьогодні всі повинні розуміти як функціонує ринкова економіка. Саме тому необхідно змінити уявлення про роль бізнесу в економічному розвитку і, відповідно, про значення і завдання бізнес-освіти. Студенти, що планують свою майбутню діяльність як підприємці, перш за все повинні розібратися в принципах ведення бізнесу. Юнаки, чиє майбутнє буде пов'язане із медициною, юриспруденцією, наукою також мають збагнути: без розуміння принципів ведення бізнесу їх діяльність наряд чи буде успішною. Такі функціональні підрозділи бізнесу, як маркетинг, менеджмент, бухгалтерський облік, виробництво і фінанси повинні працювати разом.

Незвичні за змістом методи навчання і програми дорожче розробляти і важче продавати на ринку. Набагато дешевше і простіше експлуатувати звичайні традиційні схеми освіти всупереч їхній неефективності з погляду бізнесу. До таких схем звикли потенційні споживачі. Ризик помилитися посилюється ще і тим, що рішення про новачі бізнес-школи в Україні ухвалюють, свідомо йдучи на порушення вимог органів державної виконавчої влади (вимоги щодо змісту програм Міністерства освіти і науки України). Прагнення диктувати, що і як викладати в рамках програм, характерне і для найбільших державних ВНЗ, для яких Міністерство освіти і науки виступає зручним інструментом монополізації ринку. Тому більшість надавала перевагу навчання бізнесу саме в країнах Європи.

Проте переваги західної освіти до певної міри втрачають вагу в Україні. Незважаючи на наведені складнощі попит на бізнес-освіту в Україні формувався з об'єктивних причин: разом з розвитком ринку і бізнесу зростала потреба в нових знаннях. А щоб отримати їх на Заході, треба як мінімум досконало знати англійську мову, мати можливість виїхати за кордон на 1,5-2 роки і володіти необхідною для цього сумою. Зв'язки, як правило, мають цінність у тому середовищі, в якому людина постійно працює.

З урахуванням специфічних вимог бізнес-освіти, не виключено, що саме вона, при всій своїй несхожості на традиційні магістерські програми, створить умови для зближення української освіти з вимогами Болонської декларації (йдеться про розвиток і поширення загальноєвропейської системи кредитів як основи оцінки і планування навчального навантаження студентів – формування умов для можливості ефективних обмінів студентами, продовження навчання в різних школах бізнесу, інтенсивного обміну викладачами, побудови індивідуальної системи пожиттєвого навчання). Відповідно до Болонської декларації, ця зона, функціонуючи на загальних базових засадах, мусить забезпечити введення двоциклового навчання, розширення мобільності учнів і працевлаштування випускників, введення необхідних для цього систем кредитів (накопичувальних залікових годин за системою ECTS) і контролю якості освіти, і в результаті привести до підвищення конкурентоспроможності і привабливості європейської системи освіти.

Література:

1. Вища освіта України і Болонський процес: навч. посіб. / За ред. В. Г. Кременя. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2004. – 384 с.
2. Влодарска-Зола Л. Професійна підготовка майбутніх менеджерів у вищих навчальних закладах: дис. канд. пед. наук: 13.00.04 / Лідія Влодарска-Зола. – К., 2003. – 472 с.
3. Красовська О. Ю. Сучасні моделі реалізації бізнес-освіти в умовах глобалізації світового освітнього простору / О. Ю. Красовська // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1(5). Том 2 – С. 167-171.
4. Оболенська Т. Є. Глобалізація і стратегічні напрями розвитку ринку освітніх послуг України / Т. Є. Оболенська // Зб. наук. праць «Економіка: проблеми теорії та практики» ДНУ. – 2003. – Вип. 113. – С. 84-87.
5. Тихонов Д. Бизнес-образование: новая модель [Електронний ресурс] / Д. Тихонов, М. Хазин; – Режим доступу: <http://hrm.ru/biznes-obrazovanie-novaja-model>

Снігир Л. П., к.е.н.,

Університет економіки та права «КРОК»

м. Київ, Україна

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ОСВІТИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Огляд міжнародних економічних досліджень свідчить про те, що професійна бізнес-освіта відіграє визначальну роль у розвитку людського капіталу і послуговує одним із ключових чинників економічного зростання. В Україні, в умовах браку кваліфікованих кадрів для пріоритетних галузей економіки, розвиток системи бізнес-освіти має важливе значення, оскільки саме цей сегмент освітнього ринку відповідає за підготовку підприємницьких і управлінських кадрів, здатних забезпечити зростання та конкурентоспроможність економіки.

За результатами міжнародного дослідження PricewaterhouseCoopers «Держава і вищі керівники найбільших компаній світу: укладення нового соціального договору між бізнесом і державою» (2013), в основу якого покладено опитування керівників найбільших компаній світу та керівників державних структур, понад половини (52%) учасників опитування вважають, що світова економіка досягла рівня, який характеризується нульовим зростанням. При цьому помічено нове зниження їх

короткостроковій впевненості, а переважна більшість (81%) керівників заявили, що їх в тій чи іншій мірі турбують економічна діяльність, включаючи людські ресурси [1].

Сучасні умови ведення бізнесу висувають нові вимоги до компетенцій керівних кадрів. Відповідно до результатів дослідження прогнозу глобального лідерства (Global Leadership Forecast, 2011), проведеного дослідницьким центром Development Dimensions International (DDI), який опитав 12000 лідерів у тисячах організацій по всьому світу, розвиток талантів і управлінських компетенцій залишається головним пріоритетом [2].

Сучасні тенденції світової бізнес-освіти можна охарактеризувати такими рисами, як:

- перехід від стандартизованого до клієнтоорієнтованого утворення;
- зростання числа корпоративних та приватних університетів;
- конвергенція традиційних форм навчання та он-лайн освіти;
- зміцнення соціального партнерства (ВНЗ-бізнес-держава);
- поширення міжнародних стандартів акредитації бізнес-програм;
- масове використання соціальних мереж і контенту на веб-ресурсах (комп'ютери, мобільні пристрої);

– популярність вечірніх і дистанційних форм навчання;

– інтернаціоналізація змісту освіти, розповсюдження мережевих університетів та ін.

Головне завдання бізнес-освіти – підготовка підприємців і бізнес-лідерів, здатних відповідати на сучасні виклики глобалізації світового ринку й управляти розвитком нової інноваційної економіки, заснованої на знаннях.

Результати дослідження за інвестиційною привабливістю України, виявляють недостатні пропозиції на ринку праці фахівців із практичними навичками та знанням сучасних технологій. Відзначено, що нестача фахівців, які володіють галузевими знаннями і досвідом, може стати стримуючим фактором для реалізації потенціалу зростання в деяких високотехнологічних галузях та сегменті бізнес-послуг [3].

В таких умовах, безсумнівно, зростає роль бізнес-шкіл, відповідальних за підготовку підприємницьких і управлінських кадрів для бізнесу. В даний час одним із першорядних пріоритетів державної політики України є забезпечення кваліфікованими кадровими ресурсами потреб пріоритетних секторів економіки в рамках індустріально-інноваційного розвитку [4].

В Україні, в умовах переходу від планово-господарської до ринкової економіки виникла необхідність підготовки фахівців, які володіють знаннями в області ринкових відносин, менеджменту та маркетингу, бізнесу та підприємництва, бухгалтерського обліку та аудиту, фінансово-кредитного механізму, міжнародних економічних відносин. Саме в цей період в Україні з'явилися перші програми в області менеджменту та бізнес-адміністрування, відкрилися перші бізнес-школи.

Сьогодні, система бізнес-освіти нашої держави представлена такими суб'єктами, як бізнес школи, тренінгові та консалтингові компанії, навчальні центри та корпоративні університети при компаніях, а також представництва зарубіжних бізнес-школ і тренінгових компаній.

На жаль, в умовах сьогодення рівень підготовки та розвитку підприємницьких і управлінських кадрів в Україні є недостатнім. Сучасні умови ведення бізнесу висувають нові вимоги до керівних кадрів. Від сучасного керівника вимагається вміння стратегічно мислити і приймати нестандартні рішення в швидко мінливих умовах. Уміння управляти бізнесом поряд із лідерськими якостями та комунікативними навичками стають ключовим фактором успішної діяльності керівника компанії. Для того, щоб стати таким керівником, недостатньо мати базову

університетську освіту й практичний досвід управління. сучасному керівнику необхідна управлінська бізнес-освіта.

В сучасних умовах існує ряд проблем щодо сфери бізнес-освіти, які стримують її розвиток:

- невідповідність змісту бізнес-освітніх програм актуальним потребам ринку;
- відсутність механізмів прогнозування та майбутнього попиту ринку праці на нові професії, нові компетенції;
- відсутність національних кваліфікаційних рамок, професійних стандартів вищої та післядипломної освіти;
- відсутність механізмів фінансування бізнес-освіти;
- неготовність багатьох освітніх установ до формування нових компетенцій випускників, актуальних для сучасного ринку праці.

Важливою проблемою українських бізнес-шкіл є відсутність підготовлених викладачів-практиків.

Окремої уваги заслуговує питання якості навчальних планів і програм бізнес-шкіл, акцент на результати навчання та управлінські компетенції випускників. На жаль, на сьогоднішній день є істотні прогалини у розвитку так званих «soft skills», тобто комунікативних здібностей студентів, лідерських якостей, здібностей працювати в команді. Керівникам бізнес шкіл варто переглянути навчальні плани курсів на предмет посилення розвитку комунікативних та управлінських компетенцій.

З метою усунення існуючих недоліків, слід розробити цілісну концепцію розвитку бізнес-освіти на державному рівні. Для цього необхідно створити робочу групу, до складу якої слід включити представників від усіх зацікавлених сторін (держави, бізнесу та освіти). У своїй діяльності, робоча група може дотримуватися наступних рекомендацій:

- удосконалювати законодавчу базу в галузі бізнес-освіти;
- внести зміни і доповнення до Закону «Про вищу освіту» специфіки програм MBA, DBA, а також програм професійного розвитку і підвищення кваліфікації;
- ввести систему планування і прогнозування потреби ринку в професійних кадрах;
- розробити систему кваліфікацій і професійні стандарти відповідно до сучасних тенденцій як змістовної основи взаємодії освіти та бізнесу;
- розробити ефективні механізми та стійкі процедури партнерства (держава – бізнес-університет);
- розробити стандарти та критерії акредитації програм бізнес-освіти;
- брати участь в управлінні змістом освітнього процесу та розробці навчальних планів і програм;
- забезпечити місця для виробничої практики та стажування студентів.

Таким чином, у сучасних умовах бізнес-освіта відіграє особливу економічну роль у житті суспільства. Від якості підготовки підприємницьких і управлінських кадрів залежить конкурентоспроможність підприємств і економіки в цілому. Незважаючи на позитивні тенденції, існує багато факторів, що стримують розвиток бізнес-освіти. Для вирішення цих проблем необхідно мобілізувати всі ресурси, включаючи бізнес (роботодавців) і державу (міністерства та відомства), оскільки якість бізнес-освіти визначає конкурентоспроможність економіки країни.

Література:

1. Исследование PricewaterhouseCoopers, 2013: Государство и руководители крупнейших компаний мира: заключение нового социального договора между бизнесом и государством.

[Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/02/22/5453>

2. Jazmine Boatman, Richard S. Wellins, Global Leadership Forecast, 2011. Pittsburgh, PA: Development Dimensions International.

3. Індекс інвестиційної привабливості України [2017] [Електронний ресурс] // European Business Association. – Режим доступу: <http://goo.gl/JZfAU6> – Станом на 15.04.2017.

4. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015.

Izdevniecība «Baltija Publishing»
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespēts tipogrāfijā SIA «Izdevniecība «Baltija Publishing»
Parakstīts iespiešanai: 2017. gada 28. novembris
Tirāža 100 eks.