

Міністерство освіти і науки України
Ужгородський національний університет (Україна)
Закарпатська обласна державна адміністрація (Україна)
The Faculty of Business Economics of the University of Economics in Bratislava with seat in Košice (Slovak Republic)
Consulting company «Global Education» (USA)
Vysoká škola polytechnická Jihlava (Česka Republic)
The University of Dabrova Gornica (Poland)
International School of Management (Slovak Republic)
Курортний комплекс «Воєводино» (Україна)

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЇ, МІСТ ТА РЕГІОНІВ

**Збірник матеріалів
Міжнародної науково-практичної конференції**

(26-27 жовтня 2017 р., м. Ужгород)

Ужгород - 2017

УДК 338.24(477)(063)
С 83

Рекомендовано до друку Вченою радою Ужгородського національного університету,
протокол № 15 від 21.12.2017 року.

Редакційна колегія:

Мікловда В.П. — д.е.н, проф., член-кор. НАН України, завідувач кафедри економіки підприємства ДВНЗ «УжНУ»

Сержанов В.В. — к.е.н., доц., декан економічного факультету ДВНЗ «УжНУ»

Кубіній Н.Ю. — к.е.н., проф., професор кафедри економіки підприємства ДВНЗ «УжНУ»

Огородник В.О. — к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ»

Мінкович В.Т. — ст. викладач кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ»

Косовілка Т.І. — аспірант кафедри економіки підприємства ДВНЗ «УжНУ»

Маргігич В.В. — аспірант кафедри економіки підприємства ДВНЗ «УжНУ»

С 83 Стратегічний розвиток організації, міст та регіонів: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 26-27 жовтня 2017р.) – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. – 202с.

Збірник укладено за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічний розвиток організації, міст та регіонів», яка відбулася 26-27 жовтня 2017р. в ДВНЗ «Ужгородський національний університет». Матеріали авторів містять різні точки зору з теоретичних та прикладних проблем розвитку організацій, міст та регіонів в контексті їх стратегічного розвитку.

Матеріали друкуються в авторській редакції. Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

УДК 338.24(477)(063)

ISBN 978-617-7333-49-3

© Автори тез, 2017
© ДВНЗ «УжНУ», 2017

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Гузь В.В. Застосування інструментів моніторингу при оцінці проблем адаптації мігрантів	8
Кичань О.М. Проблеми страхового ринку України	10
Latynin K. Advantages and problems of strategic management in Ukraine	13
Мошак О.В. Польський досвід розвитку аграрної сфери	14
Петренко А.М. Розвиток сучасного тлумачення терміну «Економічна безпека підприємства»	16
Пригара Н.П. Українські реалії трудового потенціалу на сучасному етапі	18
Проценко О.Л. Реалізація країнами ЄС цілей сталого розвитку шляхом провадження політики узгодження	20
Serzhanov V., Pylyanovich O. Mechanizm for choosing strategy	22
Стеблій Г.Я., Тувакова Н.В. Формування моделі соціального державного захисту як необхідної умови стратегічного розвитку економіки України	24
Fialkovskiy A. System approach to the cluster	26
Chekan I. The matrix as a method of strategic analysis	27

СЕКЦІЯ 2

РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Андришин В.П. Децентралізація як стратегічний напрям підвищення конкурентоспроможності регіону	29
Бабець І.Г. Стратегічні пріоритети інтеррегіонального співробітництва України в аграрній сфері	31
Бушинська В.В. Просторова концентрація як складова виміру рівня розвитку економіки знань регіонів України	34
Варцаба В.І., Огородник В.О. Розвиток людських ресурсів в системі регіонального менеджменту – ключовий напрям розвитку регіонів	35
Вовчанська Р.І. Критерії соціально-економічний розвиток регіонів України	38
Косовілка Т.І. Алгоритм створення регіонального кластеру	40
Кубіній В.В. Інституційно–фінансові перешкоди інноваційного розвитку України та її регіонів	43
Маргітич В.В. Організаційний потенціал економічного розвитку регіону	45

Мікловда В.П., Мошак С.М., Кубіній Н.Ю. Стратегічні фактори управління регіональною конкурентоспроможністю Закарпаття	48
Мошак С.М. Людський потенціал як основа конкурентоздатності регіону	50
Теличко Т.В. Тріада регіонального розвитку	53
Торб'як Б.М. Аналіз цілей створення фармацевтичних кластерів в регіональній економіці	54

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА МІСТ ТА ЇЇ СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Готра В.В., Ренбілас Р. Територіальний брендинг як інструмент підвищення популярності міста	57
Лебідь Н.Г. Сучасні тенденції розвитку систем управління міськими агломераціями в Україні	59
Лейбович А.В. Особливості формування ресурсного потенціала міста	62
Назарук М.М. Соціально-екологічні проблеми стратегічного розвитку м. Львова	63
Савченко О.С., Савченко Л.Г. Управління вартістю в сфері житлової нерухомості	66
Харахурсах М.О. Особливості розвитку урбаністики на прикладі міста Ужгород	68

СЕКЦІЯ 4

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК УМОВА ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Антонова О.М. Загальна концепція економічної безпеки приватних закладів сфери вищої освіти	71
Варга Н.І. Вплив соціального середовища на розвиток неформальної зайнятості	73
Clark D. Why there is a jewish museum in Bologna	76
Lendel M., Sviezhentseva O., Doshko T., Pantyo O., Havryliv A. Development of the university education in the context of the internationalization on the example of State University 'Uzhhorod National University'	77
Павлуша А. Повышение конкурентоспособности ГП «Морской торговый порт Южный» в условиях кластеризации	80
Савченко Т.В., Ткаченко В.С. Стратегічне управління як інструмент забезпечення сталого розвитку виробничих підприємств	82

СЕКЦІЯ 5

МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ, МІСТ ТА РЕГІОНІВ

Джадан І.М. Актуалізація маркетингових засад промислово-технологічного розвитку України в умовах економічних інтеграційних процесів	85
---	----

Лорві І.Ф., Драченко О.В., Велічко М. Методика оцінки ефективності товарної політики підприємства	86
Ситник К.В. Законодавча та нормативно-правова база маркетингу	89
Тарасов І.Ю. Маркетингові дослідження як умова розробки ефективних регіональних програм	90

СЕКЦІЯ 6

ТУРИЗМ ТА ЙОГО СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ

Ганькович Н.О. Перспективи розвитку туризму в м.Ужгороді	93
Hvizdová E. Enterprising at Home and Abroad on an Example of Family Business in the Hotel Industry	94
Кіш Г.В. Перспективи використання заповідних зон для розвитку туризму	97
Маховка В.М., Красноштан С.С. Сільський зелений туризм, як інструмент вирішення комплексу проблем на рівні регіону	99
Папн В.В., Бошота Н.В. Туристичний ринок як засіб інтеграції України в світовий економічний простір	100
Selwyn T. TEMPUS Institution Building (TIB) Projects and TEMPUS BiH	102
Товт К.Р. Глобалізація економіки і її вплив на розвиток туризму	104
Шандор Ф.Ф. Соціологічна модель туризму як господарчого соціального інституту	106

СЕКЦІЯ 7

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ, МІСТ ТА РЕГІОНІВ

Андрющенко І.С., Полтавець Т.М. Процес бюджетування на підприємствах ресторанного господарства	112
Бабій Г.Я. Активізація інвестиційно-інноваційних процесів як чинник стратегічного розвитку українсько-польського транскордонного регіону	114
Вагнер І.М., Пришляк Г.В. Венчурний інвестиційний фонд як законний шлях анонімізації доходів та перешкода доступу до суспільно необхідної інформації	116
Вальковець А.С. Стан та проблеми залучення прямих інвестицій у розвиток регіонів	118
Варцаба В.І., Заславська О.І. Фінансова спроможність децентралізації в Україні	120
Василинчук Т.В., Жук І.І. Перспективи зростання надходжень до Державного бюджету України	123
Вербинська М.О. Державне регулювання фінансової безпеки банків у відповідності з вимогами Базель III	125
Гарбар Є.С. Критерії аналізу фінансової стійкості комерційного банку в умовах волатильності фінансового ринку	127

Жук І.І. Фіскальна політика: основні завдання принципи та прогнози	130
Конєва І.І. Сучасний стан міжбюджетних відносин в Україні	133
Макарович В.К., Сіра Е.О. Видатки бюджету: економічна сутність	135
Мінкович В.Т. Інвестиційна складова як фактор сталого розвитку регіону	137
Старух М.В. Перший бюджетний трильйон України: переваги та недоліки	141
Хромушина Л.А. Поточні аспекти застосування та дієвості єдиного податку (на прикладі бюджету м. Суми)	142
Чепелюк Г.М. Роль банківських інвестицій в інноваційному розвитку економіки	143
Чубарь О.Г., Матьовка Т.В. Особливості венчурного фінансування: вітчизняний та зарубіжний досвід	146
Шалигіна І.В., Шалигіна А. Формування місцевих бюджетів в контексті неподаткових надходжень	148
Шурпенкова Р.К., Сарахман О.М. Управління кредитним ризиком банку: стратегічний аспект	151

СЕКЦІЯ 8

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АНАЛІЗ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ, МІСТ ТА РЕГІОНІВ

Гордієнко Л.П. Розвиток стратегічного обліку витрат НЗВ на промисловому підприємстві	153
Дида О.В. Удосконалення методики бухгалтерського обліку неприбуткових організацій як передумова їх розвитку та збереження активів	155
Зінкевич О.В. Аналіз основних засобів в контексті фінансової стратегії підприємства	157
Кундря-Висоцька О.П. Інжинірингові підходи в обліку як інструмент стратегічного розвитку бізнесу	160
Лукін В.О. Наслідки впровадження облікової політики в облік підприємств України	162
Мельничук І.І., Мусіюк С.В. Дохід як бухгалтерська категорія: змістове наповнення	163
Погрібняк Д.С. Обліково-аналітичне забезпечення інформаційних запитів користувачів в адаптивному управлінні об'єднань підприємств	164
Тирінов А.В. Концептуальні положення з оптимізації управління витратами підприємств	165
Ходзицька В.В. Використання діагностичного інструментарію в управлінському обліку господарюючих суб'єктів	168
Шот А.П. Обліково-аналітичні аспекти податків за списаною кредиторською заборгованістю	170

СЕКЦІЯ 9

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ІМПУЛЬС СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Біланіч Л.В. Правові основи та методи державного регулювання соціального підприємництва в Україні	173
Борисова В.А. Екологізація розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері	175
Завадяк Р.І., Завадяк Я.С. Ефективність стратегічного управління підприємством	177
Кириченко К.І. Соціо-економіко-політичні взаємозв'язки в державному регулюванні малого і середнього підприємництва в Україні	180
Макаренко Н.О. Особливості формування організаційних структур управління логістикою підприємства	182
Неруца Л.В. Розвиток органічного виробництва як чинник сталого розвитку України	184
Saienko V., Saienko G. Метод распознавания, описания и формализации фрактальных систем бизнеса	186

СЕКЦІЯ 10

ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Данилевич Н.С. Інноваційна діяльність підприємств як запорука конкурентоспроможності	190
Іванова А.С., Коротченко А. Біосферосумісні екологічні технології: реалії та перспективи розвитку	192
Kubiniy V., Jurkovicova L., Oravec M. Methodological aspects of the innovation potential modeling	193
Максимчук Я. С. Напрями вдосконалення інвестиційної діяльності у сфері інноваційної економіки	195
Поліщук В.В. Модель оцінювання та вибору експертної групи для ефективного випровадження інноваційних ідей	197
Brief Report on the Conference	200

СЕКЦІЯ 1 СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

*Вячеслав Гузь, здобувач
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України, м. Харків*

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МОНІТОРИНГУ ПРИ ОЦІНЦІ ПРОБЛЕМ АДАПТАЦІЇ МІГРАНТІВ

У сучасному світі міграційні процеси набули глобального масштабу, саме міграція називається одним з головних факторів соціального перетворення і розвитку регіонів. Вплив міграції позначається на стані народного господарства, на соціальних відносинах, культурі, національній політиці та безпеці. Тому так важлива розробка адекватних інструментів, що дозволяють проводити діагностику міграційних процесів, оцінку адаптації та приживлюваності мігрантів в місцевому співтоваристві, прогнозувати виникнення вогнищ соціальної напруженості. Моніторинг як метод оцінки міграційного розвитку регіону визначає напрями, динаміку міграційних процесів і дозволяє виявити чинники та ступінь їх впливу на місцеве співтовариство.

Мігранти активно впливають на темпи та характер розвитку соціально-економічних систем, формують структуру суспільства і характер суспільних відносин. Так, загальна кількість осіб, які проживають за межами країн, в яких вони народилися, досягло майже 175 млн. чоловік, і при цьому переважна більшість мігрантів вносить істотний внесок у розвиток країн і регіонів, що їх прийняли [3, с. 2].

Результатом масових зовнішніх міграцій є різні варіанти взаємовідносин мігрантів з місцевим населенням, які можуть бути реалізовані на груповому та індивідуальному рівні.

Дослідники виділяють кілька основних моделей: повне виключення, диференціальне виключення або сегредація, асиміляція і плюралізм. Часто ці взаємини носять негативний характер і набувають форми етноцентризму, ксенофобії, структурної дискримінації за етнічною ознакою. Саме тому розробка методик вивчення проблем соціокультурної адаптації мігрантів, які опинилися в чужому їм соціальному середовищі, є актуальною [4].

У зв'язку з цим вибір методів вивчення міграції, її взаємозв'язків з соціально-економічними територіальними процесами, використання економічних та соціальних інструментів аналізу є однією з основних задач при оцінці ефективності стратегій управління міграційними процесами. Використання такого інструменту, як моніторинг регіональних міграційних процесів, що включає вивчення громадської думки, проблем життєдіяльності та стану економіки території, дозволяє діагностувати та прогнозувати виникнення соціальної напруженості. Необхідно констатувати, що механізми моніторингу міграції поки розроблені слабо. Створення системи моніторингу міграційних процесів на регіональному рівні є найважливішою умовою соціально-економічного зростання і розвитку територій, оцінки та ліквідації соціальної напруженості, розвитку системи адаптації мігрантів на приймаючій території.

Існує безліч підходів до визначення моніторингу міграційних процесів. Один з них говорить про моніторинг, як про спеціально організовану і постійно діючу систему збору та аналізу статистичної інформації, проведення додаткових інформаційно-аналітичних обстежень і оцінки стану, тенденцій розвитку і гостроти міграційних проблем. Моніторинг міграційних процесів є способом систематичного відстеження ситуації в регіонах як основа для вироблення регіональної і національної політики [1, с. 23].

Традиційно до елементів моніторингу можна віднести: мету проведення моніторингу; об'єкт моніторингу; суб'єкти організації та проведення моніторингу; методи збору і аналізу інформації; критерії моніторингу.

Зупинимося докладніше на виборі методів дослідження міграційних потоків і проблем адаптації мігрантів. При виборі методів вивчення міграції необхідно враховувати регіональні особливості, напрямки та форми міграційних процесів. Цей вибір визначається цілями і завданнями, програмою дослідження, основними гіпотезами, обраним об'єктом вивчення (мігранти, підприємства, населені пункти та ін.) [2, с. 15].

Більшість досліджень міграції проводиться на макрорівні при використанні засобів статистичного аналізу та кількісної соціології. Цей підхід малоефективний на мезо- і мікрорівнях, він практично не дає результату на особистісно-груповому рівні, без якого неможливий повноцінний коректний аналіз життєвих стратегій і практик, культурних цінностей і поведінкових норм, міфів та стереотипів. Для більш поглибленого вивчення міграційних процесів залучаються методи математичної статистики (дисперсійний і кореляційний аналіз, теорія вибірки, розрахунок динамічних рядів і відносить, величин та ін.), теорія ігор, моделювання, системний аналіз та ін. [4].

При переході на рівень міжособистісних відносин і відносин з місцевим співтовариством потрібне використання спеціальних соціологічних методів. Тільки з їх допомогою можна виявити конфліктні, нейтральні та комплементарні культурні цінності та поведінкові норми суб'єктів взаємодії, успішні і неуспішні приклади взаємної адаптації сторін [4].

Соціологічні методи дослідження охоплюють практично всі соціально значущі сторони міграційного процесу, до яких можна віднести:

- міграційну мобільність населення за окремим соціальним групам;
- зміну соціального статусу мігранта на території прибуття;
- взаємозв'язок соціального походження та міграційної мобільності;
- вплив особистісних установок на швидкість адаптації мігрантів на приймаючій території;
- інтереси, очікування індивідів і соціальних груп у зв'язку зі зміною проживання та їх підтвердження в дійсності;
- політичні уподобання мігрантів та їх політичне становище;
- проблеми націоналізму, соціальні і соціально-психологічні основи конфліктів;
- діагностика та прогнозування змін в культурі та поведінці груп, які можуть відбутися в результаті впливу міграції на соціум [3].

Розглянемо застосування соціологічних методів для вивчення міграції з точки зору використовуваного інструментарію. Фахівці виділяють три основних види збору соціологічної інформації: опитування, аналіз документів і спостереження. Опитування, в свою чергу, можна розділити на анкетування та інтерв'ювання. Аналіз первинних документів є джерелом отримання інформації про соціальні явища. Він включає такі методи, як: традиційний аналіз, контент-аналіз. Під наглядом ми традиційно розуміємо пряму реєстрацію тих чи інших подій, зафіксованих дослідником або отриманих від очевидців.

В якості прикладу застосування соціологічних методів при оцінці міграційних процесів розглянемо застосування контент-аналізу ЗМІ для вивчення поведінки і цільових установок мігрантів, їх адаптації та впливу на життєдіяльність населення приймаючої території, формування образу мігранта через засоби масової інформації. ЗМІ активно впливають на ставлення суспільства до тієї чи іншої проблеми, формуючи образ мігранта, озвучуючи проблеми взаємовідносин мігрантів і місцевого співтовариства, що сприяє емоційній сприйнятливості населення приймаючої території мігрантів [2].

Засоби масової інформації і, зокрема, друковані видання інформують, створюють образи, пропонують слова для вербалізації та оцінки проблем і явищ, формують дискурси. Громадська думка багато в чому складається не в процесі безпосереднього спілкування, а в результаті впровадження суджень і установок, створених за допомогою медіа-образів.

Функції ЗМІ в сучасному суспільстві різноманітні:

- збір та розповсюдження суспільно значущої інформації. В процесі соціальних комунікацій відбувається обмін інформацією між соціальними суб'єктами [2].

- формування єдиного інформаційного простору як основи соціальної єдності через механізм соціальної ідентичності.

- формування загальних смислів, символів, дискурсів, порядку денного громадської уваги.
- формування оцінок, цінностей і їх трансляція.

Також слід зазначити, що через регіональні та місцеві ЗМІ органи державної влади проводять політику формування позиції щодо мігрантів.

Розробка системи моніторингу регіональних міграційних процесів з широким використанням соціологічних методів аналізу дають можливість збору і аналізу емпіричної інформації про ті соціальні сторони міграційних процесів, вивчення яких традиційними статистичними та розрахунковими методами не представляється можливим. Зокрема, саме з допомогою методів соціологічних досліджень можна отримати таку унікальну інформацію про етносоціальній інтеграції та адаптації мігрантів на приймаючій території як: рівень освоєння і використання мови, шлюби в іммігрантському середовищі, формування діаспор у різних соціально-етнічних групах, самоідентифікація мігрантів, можливі шляхи культурного та етнокультурного розвитку іммігрантів.

Список використаних джерел:

1. Бачинська М. В. Фактори міграційного притягування в контексті соціокультурологічного розвитку регіону / М. В. Бачинська, Г. П. С'єдіна // Молодий вчений, № 3 (18). – 2016. – С. 22–26.
2. Кульчицька К. Міграційна безпекова карта України / К. Кульчицька; ГО Європа без бар'єрів. – К. : [б.в.], 2016. – 26 с.
3. Міграція в Україні: факти і цифри / Представництво Міжнародної організації з міграції (МОМ) в Україні. – К. : [б.в.], 2016. – 32 с.
4. Прибиткова І. Міграційний потенціал населення України / І. Прибиткова // Громадська думка. – 2014. – №1. – С. 20.

*Ольга Кичань, к.е.н., старший викладач
Національний університет харчових технологій, м.Київ*

ПРОБЛЕМИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Страховання – невід'ємна частина життя всіх громадян розвинутих країн. Наприклад, жителі Швейцарії витрачають на страхування більше коштів, ніж на їжу. В Україні ж страхування не так поширене. Основною причиною цього є недовіра до страховиків.

Страховання – відносини захисту майнових інтересів, в разі настання страхового випадку, за рахунок спеціальних фондів, що створюються за рахунок внесків страхувальників. [1]

Кількість страхових компаній в Україні має тенденцію до зменшення (табл.1). Так, за останні 3 роки кількість страхових компаній зменшилась в загальному на 59 СК. З них – 49 компаній, що займаються страхуванням іншим, аніж страхування життя, і 7 компаній зі страхування життя.

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні

Кількість страхових компаній	Станом на 30.09.2016	Станом на 30.09.2017	Відхилення у %
Загальна кількість	368	323	87,8
в т.ч. СК «non-Life»	318	280	88
в т.ч. СК «Life»	50	43	86

Відповідно до наданих показників у таблиці 1, можна зробити висновок, що у 2017 році кількість страхових компаній значно зменшилась, що свідчить про те, що жителі нашої країни не зацікавлені в придбанні страхових послуг, а тому значна частина страхових компаній банкрутує. Ще однією причиною зменшення кількості страхових компаній є політика НБУ щодо реорганізації ненадійних організацій.

Сьогоднішній страховий ринок перебуває в стані стагнації, адже як і компанії, так і громадяни не зацікавлені захистити свого майна, хоча випадки, що загрожують їх майну та життю частішають.

Хоча не дивлячись на загальний негативний результат страхової діяльності мали місце і позитивні зміни та реформи, що змушують ринок страхових послуг розвиватись.

Значними негативними факторами впливу можна вважати інфляцію та політичну ситуацію в країні.

Проте розміри страхових премій значно зросли в відсотковому відношенні, хоча основною причиною цього стала інфляція (обсяг валових страхових премій збільшився на 14,4%, а чистих – на 17% в порівнянні з 9 місяцями 2016 року). Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всім видам страхування.

Протягом останнього року зменшилась кількість договорів на 39 460,8 тис. одиниць (або на 23,0%), при цьому на 49 723,5 тис. одиниць (або на 69,2%) зменшилась кількість договорів з добровільного страхування.

Також мало місце зростання обсягу чистих страхових виплат за більшістю «системних» видів страхування. Відсоток виплат з особистого майнового страхування зріс, що показує покращення системи забезпеченості населення від різного роду ризиків.

Задля наочного бачення загальної ситуації на страховому ринку порівнюємо основні показники за 9 місяців 2015-2016рр. (табл.2)

Наведені в таблиці дані показують, що в цілому, ринок страхування на даному етапі потребує окремої уваги та допомоги з боку держави, адже несприятливий політичний та економічний клімат призводить до погіршення ситуацій щодо окремих компаній та зменшення кількості договорів, проте премії та виплати за страхуванням мають стабільне, хоча і не значне зростання.

Таблиця 2

Основні показники страхового ринку*

Показники	Період	
	III кв. 2015	III кв. 2016
Кількість зареєстрованих страховиків	368	323
Включено компаній до Державного реєстру за квартал	1	3
Виключено з Державного реєстру за квартал	7	23
Кількість укладених договорів страхування (тис. шт)	171 911,9	132 451,1
Активи по балансу, млн. грн.	60 588,9	55 377,2
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування», млн. грн.	37 682,7	34 302,2
Обсяг сплачених статутних капіталів, млн. грн.	14 483,7	12 627,9
Сформовані страхові резерви, млн. грн.	17 244,7	19 477,1
Валові страхові премії, млн. грн., з них:	21 718,7	24 844,2
<i>від страхувальників-фізичних осіб</i>	7 269,2	9 469,6
Валові страхові виплати, млн. грн., з них:	4 674,8	6 271,3
<i>страхувальникам-фізичним особам</i>	2 308,3	2 726,9
Рівень валових виплат, %	21,5	25,2
Чисті страхові премії (валові страхові премії за мінусом частки страхових премій, які сплачуються перестраховикам-резидентам), млн. грн.	16 746,4	19 588,4
Чисті страхові виплати (валові страхові виплати за мінусом частки страхових виплат, які компенсовані перестраховиками-резидентами), млн. грн.	4 577,9	6 046,3
Рівень чистих виплат, %	27,3	30,9

* Систематизовано автором за даними [2].

Стабільність та розвиток страхового ринку – показник стабільної, дієвої економіки держави.

Сучасний страховий ринок формується в умовах постійної нестабільності різних аспектів діяльності держави. Поряд з несприятливими чинниками ми прослідковували зростання обсягів валового внутрішнього продукту, стабілізування відношення національної валюти до валюти інших країн, що в свою чергу сприяють розвитку державного ринку страхування. Законодавча база також сприяє побудові ринку на засадах постійного підвищення якості послуг, що надаються, а також конкуренції.

Розвиток економіки прямо залежить від розвитку страхування та навпаки, саме тому слід приділяти особливу увагу доходам громадян, адже стійкість їх фінансового положення забезпечує додаткові страхові резерви, що в свою чергу дозволяють забезпечувати розвиток як страхування майна фізичних осіб, так і страхового сектору економіки в цілому.

Зміна показників діяльності страхових компаній показує, що зрушення в роботі та становленні ринку все ж відбуваються. Не дивлячись на те, що страхування в Україні ще не зайняло належне місце серед інших послуг та лише окремі сегменти цієї галузі стрімко розвиваються, страхове покриття в Україні дуже низьке, в порівнянні з країнами Європи (в Україні рівень страхового покриття становить лише близько 5-10%, в той час коли розвинуті країни мають близько 95% покриття).

Отже, головні проблеми розвитку страхування – це:

- Низький платоспроможний попит на послуги;
- Недовіра населення до страховиків;
- Інформаційна закритість страхового ринку;
- Відсутність якісної статистичної інформації;
- Відсутність належного втручання держави, підтримки у цій сфері;
- Різкий контраст між окремими видами страхування за прибутками;
- Низька конкурентоспроможність СК на відміну від банків;
- Відсутність стратегічного управління страховою діяльністю;
- Низький рівень кваліфікації страховиків;
- Відсутність єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг в державі.

Основні перспективи для вирішення проблем:

- формування єдиної ціленаправленої державної стратегії розвитку страхового ринку в Україні;
- приведення вітчизняного страхового законодавства відповідно до норм, правил та вимог країн Європейського союзу;
- здійснення ефективного контролю за діяльністю страховиків з боку держави;
- проведення роз'яснювальної роботи щодо переваг усіх видів страхування та популяризація страхового ринку серед населення.

Провівши аналіз розвитку страхового ринку України та виділивши основні проблеми за останні роки можна зробити висновок, що економічна криза останніх років вплинула і на ринок страхування. З року в рік значно скорочується кількість страхових компаній що здійснюють страхування життя та інших видів відмінних від страхування життя. Тобто забезпечення щорічного стабільного розвитку ринку страхових послуг в Україні, дасть змогу зробити його потужним інструментом соціального захисту населення, а також стати джерелом надходження інвестиційних ресурсів у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим Доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
2. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України - [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>

3. Матеріали журналу «Молодий вчений» №5 (32) травень 2016 р - [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: - <http://molodyvcheny.in.ua/ua/archive/32/>
4. Національне рейтингове агентство «Рюрік» - [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rurik.com.ua/our-research/branch-reviews>
5. Український страховий ринок: підсумки 2015 і перспективи 2016 – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://brit-mark.com.ua/press-centre/brit-mark-media/2015/ukrainskiy-strahovoy-rynok-itogi-2015-i-perspektivi-2016>

*Kostiantyn Latynin, Master program student
Uzhgorod State University, Uzhgorod*

ADVANTAGES AND PROBLEMS OF STRATEGIC MANAGEMENT IN UKRAINE

The current state and trends in the development of the market, economic and business environment, institutional sphere require the introduction of new management methods that allow to adequately respond to threats and form competitive advantages.

Strategic management is the type of administration that allows to form competitive advantages due to:

- maintenance of a target orientation of development. The goal ensures the availability not only of resources, but also describes the necessary indications that can and should be applied to the analysis of the implementation of the chosen goal. The goal assumes decomposition, which allows us to identify the most effective way to achieve it. The presence of a strategic goal makes it possible to use the principle of optimality, that is, a principle that will ensure the highest effectiveness in the rational use of resources;
- management of the organization as a system. The system approach is the most adequate in modern conditions of functioning of economic games of any level. This applies to both the enterprise, the region or the country as a whole. The system approach allows to determine strategically important elements of the organization, region, national economy and to reveal system-forming and strategically important relations between them. The system approach also allows us to view this player as a part, as an element of a higher order system and determine its place in this metasystem. This positioning provides an opportunity to track the perspectives of the behavior of both the player and his competitors. In addition, it becomes possible to identify trends in the development of the metasystem, which can provide additional strategic advantages;
- strategic management requires the introduction of a certain, new culture. This culture is based on creativity, innovation, ability to work in constantly changing conditions. Strategic management implies tolerance and respect for different points of view, which help to form new ideas. Culture within the framework of strategic management creates a set of values, rules of conduct and turns them into institutional norms. Leaders and executors, with proper strategic management, share the culture of the organization or region, which also contributes to the achievement of the strategic goal;
- react proactively to possible threats that come from the environment and from within the organization. Proactivity and interactivity are also important management principles in the context of rapid changes in the conditions of economic activity. Proactivity allows you to make decisions that are weighted in terms of prospects. Interactivity implies a constant interaction between the internal components of the player and his external environment;
- strategic management requires not only continuous improvement of the material and technological base, but also the constant development of human potential. Training and on its basis development is the following advantage and the principle of strategic management. Strategic management presents completely different demands on labor resources, and this applies to both top management and performers.

At the same time, it is necessary to distinguish the following main problems of strategic management in Ukraine at the different levels. This levels are reintegrated, that is why the problems of enterprises, for example, became the problem of region:

- strategic management, even with its real application in Ukraine, has not yet acquired a systemic character. Regions of Ukraine have developed and approved strategies with a certain set of goals and mechanisms for their implementation. In practice, these mechanisms are not used, and the strategies are declarative;

- the population is practically unfamiliar with the strategies, and accordingly does not consciously participate in strategic development. Personnel at enterprises are also not informed sufficiently about the adopted strategy. People does not always understand that this strategy gives them directly, what bonuses they will receive when implementing it;

- at enterprises and organizations, strategic management is used by the main entity in transnational corporations or enterprises with foreign investment. This, in turn, makes them more competitive than domestic enterprises;

- lack of the people who are ready to create strategy and find mechanisms of its realization. Practically no specialists in strategic management are trained at universities in Ukraine. Students of economic faculties study separate courses on strategic management, which do not provide the necessary knowledge;

- modern methods of strategic analysis are practically not applied at enterprises. In addition, the big problem is the lack of accurate, reliable data for use in the analysis of competitiveness. In the process of this analysis, it is necessary to use statistical information, and its completeness does not always correspond to reality. So, the point of view is fairly widely known that about half of the economy of Ukraine is in the shadow economy. And it already testifies to unreliability of the statistical information.

- it is impossible not to note that the introduction of strategic management as a management oriented for the long-term perspective, the absence of stable rules of the game, rules of doing business in Ukraine significantly slows down. Legislation varies very often, political influence on the economy and business is quite high. The big problem of strategic management is the international migration of the workforce, in the process of which the most gifted, creative, able to work in a changing environment, leave Ukraine.

Thus, it is expedient to single out the following directions for improving the implementation of strategic management: 1. Training of personnel, labor resources, capable of working in the conditions of strategic management. 2. Formation of institutional conditions, which calls for the introduction of strategic management. 3. Create a methodological base for strategic analysis, adapted to Ukrainian realities.

Ольга Мошак, к.е.н., доцент

ДВНЗ "Ужгородський національний університет", м. Ужгород

ПОЛЬСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Сусідство з країнами Європейського Союзу дає можливість запозичення і впровадження досвіду у різних сферах і видах економічної діяльності. Необхідність врахування і запровадження польського досвіду обумовлюється: відсутністю реальної підтримки з боку держави, потребою вирішення проблем погіршення соціально-економічних показників розвитку сільського господарства; низькою ефективністю сільськогосподарського виробництва в Україні, порівняно з іншими країнами світу; зниженням рівня зайнятості на селі та відсутністю якісних робочих місць; виснаженням ґрунтів, погіршенням екології, еко-та агросистем, агротериторій та інше.

З огляду на відмічене доцільним є врахування досвіду Польщі, де через сприяння розвитку сільського підприємництва надається можливість розширеного відтворення сфери

аграрного виробництва та сільської місцевості в цілому. Сільське підприємництво у Польщі поділяють на сільськогосподарське та несільськогосподарське. До сільськогосподарського відносять виробництво лікарських трав і спецій; розведення худоби – кіз, кролів, коней; вирощування грибів; бджільництво; виробництво овочів і фруктів. Несільськогосподарське включає напрями підприємництва пов'язані з сільським господарством та не пов'язані безпосередньо з сільським господарством [2]. Безпосередньо пов'язані з сільським господарством – оптова та роздрібна торгівля сільськогосподарською продукцією (магазини, пункти продажу: добрив, кормів, насіння); переробка сільськогосподарської продукції (млини, пекарні кондитерських виробів, бойні, молокозаводи, переробка фруктів); виробничі послуги (механізація, реконструкції та будівництво, засоби захисту); транспортна діяльність (послуги машин та тракторів); виробництво електроенергії (сільськогосподарські біогазові установки, малі гідроелектростанції).

Не пов'язані безпосередньо з сільським господарством – сільські промисли і ремесла (виготовлення плетених та ковальських виробів); транспортні послуги (вантажні автомобілі, автобуси); торгівля – універмаги; охорона навколишнього середовища; музеї під відкритим небом; сільський туризм (громадське харчування, розважальні заходи, торгівля, туристичні агентства). Однак розвиток відмічених видів діяльності сприяє формуванню середовища, яке в тій чи іншій мірі забезпечує зайнятість на сільських територіях і позитивно впливає на розвиток аграрної сфери регіону.

Польський уряд докладає значних зусиль запроваджуючи спеціальні механізми підтримки різних форм сільського підприємництва, в першу чергу фермерських господарств, що покликано стати стимулом для розвитку цих господарств та підвищення їх рентабельності. А також, для забезпечення професійної орієнтації сільського населення та сприяння створенню робочих місць сільськогосподарського та несільськогосподарського підприємництва в сільській місцевості. На додаток до прямої фінансової підтримки малих фермерських господарств, підтримують також систему консультативних послуг.

В даний час Міністерство сільського господарства та розвитку сільських районів Польщі впроваджує в життя Програму розвитку сільських районів на 2014-2020 (Program Rozwoju Obszarów Wiejskich w latach 2014-2020 (PROW)) і система прямої підтримки (прямі платежі) [2]. Крім того, за коштами Єдиної політики (Європейського фонду регіонального розвитку) також здійснюються заходи, спрямовані на розвиток сільського господарства, сільського підприємництва, освіти, зайнятості та розвитку технічної інфраструктури в сільській місцевості. А саме, передбачено реструктуризацію малих фермерських господарств; модернізація сільськогосподарських землеволодінь; започаткування органічного сільського господарства та несільськогосподарських видів підприємницької діяльності в сільській місцевості; створення системи якості сільськогосподарської продукції та продовольства; передача знань та інновацій.

В значній мірі Програма спрямована на підтримку розвитку сільського підприємництва передусім в аграрній сфері, а також несільськогосподарських видів діяльності та зайнятості у сільській місцевості. Дія поширюється на фізичних, юридичних осіб і організації мікро- або малого підприємства, які функціонували принаймні два роки до зверненням по допомогу. Значна увага приділяється підтримці інноваційних заходів у галузі використання поновлюваних джерел енергії, що до того ж, сприятиме зростанню зайнятості в сільських районах та розвитку аграрної сфери, сільського підприємництва. Зокрема, компанія Mikrobiogaz, займається будівництвом малих біогазових установок на фермах [1].

Розвиток малих форм господарювання в Польщі залежить головним чином від зростання їх доходу. У більшості частини дрібних фермерських господарств є можливість для перспективного розвитку сільськогосподарського виробництва, особливо у напрямі збільшення обсягів вирощування органічної продукції.

Підтримка розвитку малих фермерських господарств здійснюється в інтересах всього суспільства, тому що належний розвиток об'єктів трудового, земельного, тваринницького господарства є однією з основних умов продовольчого самозабезпечення країни.

Досвід Польщі, яка є досить близькою країною і в географічному, і в політичному та господарському розумінні, може та повинен бути застосований у процесі європейської інтеграції України.

Список використаних джерел

1. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: монографія / [Дем'яненко М. Я., Саблук П. Т., Скупий В. М. та ін.]; за ред. М. Я. Демяненка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.

2. Makovska D. Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich Danuta Makovska

Анна Петренко, аспірант

Полтавська державна аграрна академія, м.Полтава

РОЗВИТОК СУЧАСНОГО ТЛУМАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

Поняття «економічна безпека підприємства» є порівняно молодим терміном в контексті історії економічної теорії, хоча поняття «безпека» почало формуватися ще з Стародавнього світу. Згодом, етимологія поняття «безпека» почало розширювалась, і тільки з XVII ст. воно почало використовуватися на державному рівні.

Починаючи з часів А. Сміта та Ф. Кене, економічна та національна безпека, прирівнюючись до непохитної державної влади та ототожнюючись із утриманням порядку для державного інтересу, базовим інструментом колективного захисту громадянина як складової нації в складному оточенні і відвертому протистоянні «економічних» людей в ринковому середовищі [1].

Формування змістовності категорії «державне забезпечення економічної безпеки національної економіки» пройшло багато етапів: від вузького – захист інтересів певних верств населення, до широкого – необхідність створення умов для сталого розвитку економіки країни та підприємств, які є складовою національної економіки. Питання забезпечення економічної безпеки в тій чи іншій формі існували на рівні держави практично з моменту виокремлення її як окремого інституту організації суспільства, але їх осмислення прийшло у період становлення капіталістичних відносин. Жан-Жак Руссо в трактаті «Про суспільний добробут» відмічав, що турбота про самозбереження і безпеку є однією з головних функцій держави [2].

На нашу думку, економічна безпека держави та національних підприємств може бути досягнута тільки тоді, коли рівень залежності країни від домінуючої економіки (або домінуючої в економічному, військовому чи політичному відношенні групи країн), а також рівень загострення внутрішньої політичної, соціально-економічної і екологічної ситуації не перевищує межі, що погрожують втратою національного суверенітету та значним послабленням економічної могутності, суттєвим зниженням рівня і якості життя нації або відкиданням досягнення глобальних стратегічних цілей країни. Крім того, визначальним фактором економічної безпеки підприємства є рівень конкурентоспроможності національної економіки [3].

Як вже зазначалось, ряд визначальних подій та процесів, що відбувалися в суспільстві формували певні етапи в становленні поняття «економічна безпека підприємства» (табл. 1).

Можна зробити висновок, що історичне формування поняття «економічна безпека підприємства» як на національному так і на світовому рівні формувалося та переосмислювалось паралельно з процесом глобалізації економічних та інформаційних зв'язків, науково-технічним прогресом, розширенням гуманітарних й міграційних процесів, трансформаціями в політиці.

Таблиця 1

Визначальні етапи еволюції поняття «економічна безпека підприємства» та його місце в системі безпеки світової та національної економіки

Назва етапу	Мета етапу	Місце (характеристика) економічної безпеки підприємництва
1	2	3
Прийняття першого нормативно-правового акту з питань безпеки – Закону «Про національну безпеку» (США, 1934 р.) та створення Федерального комітету з економічної безпеки	Збереження економічної самостійності країни; підвищення рівня якості життя населення через забезпечення економічної безпеки громадян та держави загалом	Питання забезпечення економічної безпеки підприємництва не виокремлювалось; зводилось до забезпечення розвитку промисловості та створення належної кількості робочих місць для підвищення рівня зайнятості
Створення міжнародних асоціацій забезпечення Міжнародної економічної безпеки розвинених країн світу (40-50 рр.)	Зміцнення безпеки світового господарства економіки та окремих держав через недопущення енергетичної кризи	Неопосередковано акцентувалась увага на забезпеченні економічної безпеки паливно-енергетичного комплексу (тобто економічної безпеки окремого важливого сектора економіки)
Прийняття країнами Західної Європи Стратегії економічного методу забезпечення національної безпеки	Розробка комплексу заходів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку економіки створенням механізму протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам країнам Європи	Питання економічної безпеки підприємництва ототожнювались з потребою у його розвитку для дотримання принципу забезпечення соціально-економічних інтересів населення та працюючих
Декларування принципів міжнародної економічної безпеки ООН	Необхідність забезпечення комплексного підходу до вирішення багатьох взаємопов'язаних міжнародних проблем та стосунків (внаслідок об'єктивно існуючої залежності сучасного світу від НТР)	Актуалізувалась потреба у формуванні безпечного міжнародного підприємницького середовища, у т.ч. через активізацію міжнародних господарських зв'язків підприємств на ґрунті рівноправності, взаємної поваги та вигоди, відсутності дискримінації
Зміна курсу країн колишнього радянського Союзу на формування ринкової системи господарювання	Демократизація суспільства, подолання соціальної напруги, забезпечення політичних змін, становлення ринкової економіки, покращення рівня життя населення	Активізація державного сприяння розвитку підприємництва для подолання масового безробіття; формування та наповнення товарами і послугами споживчого ринку; забезпечення збереження економічної незалежності держави
Прийняття країнами колишнього Радянського Союзу державних нормативно-правових актів з питань забезпечення національної економічної безпеки	Формування механізму забезпечення життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз	Визнається зв'язок (через сукупність відповідних показників) незадовільного стану розвитку підприємництва, а через нього – економіки та неналежного рівня економічної безпеки держави; запроваджуються заходи, спрямовані на обмеження втручання держави у діяльність економічних суб'єктів, та заходи неопосередкованого впливу на формування безпечного підприємницького середовища
Прийняття програмно-цільових документів з забезпечення економічної безпеки бізнесу (розвинені країни світу)	Формування сприятливого та передбачуваного правового поля для розвитку підприємства і реалізації права на підпр. діяльність; забезпечення демократизації суспільства, поліпшення добробуту громадян, формування цивілізованого конкурентного середовища	Питання забезпечення економічної безпеки підприємництва визнається невід'ємною компонентою національної економічної безпеки та основою соціально-економічного зростання

Проводячи аналіз минулих досліджень можна зазначити, що підходи до тлумачення поняття «економічна безпека підприємства» відрізняються своєю різноманітністю, та в свою чергу трактується як [4, с.134-139]:

- стан захищеності від внутрішніх та зовнішніх загроз;
- захист проти корисливих злочинів по відношенню до підприємства;
- стан ефективного використання ресурсів;
- здатність забезпечувати відтворення;
- конкурентоспроможність підприємства в своїй галузі.

Отже, проведений аналіз основних теоретичних підходів щодо визначення поняття «економічна безпека підприємства» та результати їх систематизації дозволяють нам трактувати економічну безпеку підприємства як: стан його захищеності від негативного впливу чинників зовнішнього і внутрішнього походження, що досягається шляхом ефективного використання всіх наявних виробничих ресурсів, що використовуються суб'єктами господарювання в процесі функціонування; можливість адаптації до змін, розробки та реалізації стратегічних напрямів розвитку для забезпечення стійкого функціонування та гармонізації власних інтересів з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища; здатність протистояти загрозам зовнішнього і внутрішнього характеру, можливістю забезпечувати власну діяльність необхідним обсягом ресурсів у поточному й перспективному періоді.

Слід зазначити, що економічна безпека підприємництва в Україні має розглядатися, та забезпечуватись як єдина цілісна система з національною економічною безпекою, діяльність якої спрямована на забезпечення стабільності та розвитку із врахуванням стратегічних перспектив та інтересів суб'єктів ринку.

Список використаних джерел:

1. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки : колективна монографія у 2 т.]. – Дніпропетровськ: «ФОР Дробязко С.І.», 2014. – Т. 1. – 466 с.
2. Жан-Жак Руссо. Про суспільну угоду, або принципи політичного права. - К. : Вид-во «Пор-Рояль», 2001. – 349 с.
3. Пекна Г. Б. Національна економічна безпека за умов міжнародної регіональної інтеграції : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / Г. Б. Пекна. – К., 2011. – 23с.
4. Коваленко К. В. Економічна безпека аграрних підприємств: суть і проблеми забезпечення в сучасних умовах господарювання: монографія / К. В. Коваленко, С. В. Купріянов. – Донецьк: СПД 2010. – 210 с.

Наталія Пригара, аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Без правильної оцінки трудового потенціалу держави не можна виконати завдання підвищення ефективності використання цього потенціалу. В той же час ми маємо досить складний з точки зору аналізу історичний етап економічного розвитку України, коли масштабні зміни в підходах до оцінки трудового потенціалу світової економіки накладаються на цілу низку перехідних моментів в економіці України. Зокрема, поглиблення євроінтеграційних процесів вимагає врахування європейської моделі використання трудового потенціалу.

Слід зазначити і те, що розуміння необхідності змін наукового підходу в оцінці трудового потенціалу в суспільстві виражене досить сильно, що проявляється в зростанні кількості публікацій на дану тему не тільки в науково-спеціалізованих виданнях, а й в звичайних ЗМІ. До того ж завданням наукового підходу є такий підхід, при якому теоретичні надбання можуть і будуть застосовуватися в прикладному аспекті.

Неоднорідність оцінки категорії трудового потенціалу характерна навіть для сучасної української наукової школи. Так В.В. Онікієнко до категорії трудового потенціалу відносить сукупність працездатного населення, яке через працю реалізовує свою професійно-кваліфікаційну підготовку. Ключовим зовнішнім фактором, який впливає на трудовий потенціал за цим підходом є технічна оснащеність в суспільстві на конкретному етапі. І.І. Лукінова робить ключову увагу на демографічному факторі, де досліджується роль окремих поколінь. С.І. Пирожков підходить до питання дещо ширше, коли духовні, соціальні і трудові характеристики працездатного населення через вплив соціально-психологічних, духовних та соціально-економічних чинників формують трудовий потенціал як складний наслідок [1, с. 18].

Подібні уточнення нам потрібні для того, щоб уникнути можливих непорозумінь в пошуку дієвих рецептів для сучасної української економіки. Також ми відзначимо, що в межах цієї роботи під трудовим потенціалом ми розумієм сукупну цінність трудових ресурсів України, що оцінюються за їх наслідками з точки зору продуктивності праці в грошовому вимірі.

Кадровий фахівець одного з найбільших в Україні порталів з пошуку роботи чи працівників hh.ua Катерина Криворученко наводить наступні дані: зараз на одну вакансію претендує троє працівників, в той час як самі роботодавці постійно скаржаться на складність підбору висококваліфікованих фахівців практично у всіх сферах. Це повністю вкладається в тенденції сучасного світового ринку праці, де рівень доходів працівника зростає в геометричній прогресії в залежності від рівня професійної підготовки [3]. При цьому вимірюваний в часі процес навчання до рівня професійної підготовки відношення практично не має: для роботодавців важливе не те, скільки робітник навчався, а його конкретні вміння і робочі здібності.

Необхідно визнати і те, що загальна ментальність ринку праці на державному рівні спирається на застарілу з сучасної точки зору методологію, коли критерієм оцінки заробітної плати є її місячне, а не погодинне значення.

З точки зору менеджменту посилення функції ефективного контролю (зокрема, проміжний контроль) є запорукою підвищення результативності праці [4, с. 334]. Однак, саме поняття місячної оплати праці нівелює категорію проміжного контролю з точки зору і роботодавця, і робітника.

Такий підхід має стати новим базисом для оцінювання висловлювання Міністра соціальної політики Андрія Рєви, що 35% українських робітників (біля 8 млн. чоловік) отримують «зарплати у конверті»: окрім банального бажання уникнути сплати податків роботодавці зіштовхуються з проблемою системної зайнятості. Ситуацію може виправити колективний договір, який окремо регулює подібні моменти, однак у чинному законодавстві України відсутнє визначення колективного договору [2, с. 17] взагалі.

Таким чином ми маємо зробити висновок, що законодавчо Україна не готова переходити до сучасної світової моделі розвитку трудового потенціалу. Однак ми маємо визнати, що подібна модель є глобальною, а тому можливостей уникнути її реалій для окремо визначеної країни з високим ступенем інтеграції в світові процеси не існує.

Список використаних джерел:

1. Пирожков С.И. Трудовой потенциал в демографическом измерении /С.И. Пирожков; АН Украины, Ин-т экономики. – К.: Наук. думка, 1992.- С.5.
2. Лутай Л.А. Економіка праці та проблеми зайнятості/Л.А.Лутай, С.А.Тюленев//Ринок праці та зайнятість населення. – 2015 Вип.3 – С.17.
3. Рейтинг стран мира по урону образования [Электронный ресурс]// Nonews.– Режим доступу:<http://nonews.co/directory/lists/countries/education>.
4. Фридман Александр, Вы или вас: профессиональная эксплуатация подчиненных, М.: Издательство «Добрая книга», 2010. – С.335.

Олександр Проценко, к. біол. н., доцент
Черкаський державний бізнес-коледж, м. Черкаси

РЕАЛІЗАЦІЯ КРАЇНАМИ ЄС ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ШЛЯХОМ ПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ УЗГОДЖЕННЯ

Людське суспільство є складною системою, яка, в свою чергу інтегрована у ще більш складну систему – біосферу Землі. У зв'язку з цим, наслідки функціонування і розвитку людського суспільства проявляються як ряд взаємопов'язаних явищ, що можуть реалізовуватися як у межах власне людського суспільства (його окремих груп), так і виходити за його межі, здійснюючи вплив на середовище існування людини.

Ураховуючи стрімке збільшення чисельності людства та все зростаючу потужність його економічного та військового потенціалу відрізнити і окремо вивчити результати соціально-економічних та екологічних процесів стає все важче. Наразі вивчення цих процесів є критично важливим для виживання сучасної цивілізації. Адже їх знання відкриває шлях до протидії їх негативним наслідкам. Нині на порядку денному стоїть питання дієвого інструментарію, який би давав можливість не лише вивчати і констатувати поточний стан справ, але дозволяв би здійснювати планування та реалізацію заходів із забезпечення стабілізації у системі "соціум-економіка-довкілля".

Вперше розуміння того, що вплив людства на своє навколишнє середовище досяг критичних меж був продемонстрований у тексті Декларації Конференції Організації Об'єднаних Націй з проблем довкілля прийнятій у 1972 році у Стокгольмі [1].

У Стокгольмській декларації висловлені лише певні побажання щодо майбутнього людства та наведені загальні рекомендації для уникнення можливих негативних сценаріїв його бурхливого розвитку. Однак 20 років потому у тексті Декларації Ріо уже прямо відмічається, що стан навколишнього середовища погіршується. Для протидії цьому пропонувалося здійснити перехід до стратегії стійкого розвитку (*Sustainable Development*). При цьому у 8 принципів цієї Декларації Ріо вказувалося на те, що держави повинні обмежити і ліквідувати нежиттєздатні моделі виробництва і споживання та стимулювати відповідну демографічну політику для досягнення цілей стійкого розвитку та забезпечення кращої якості життя для всіх людей [2].

Ще 10 років потому у 2002 році була прийнята Йоганнесбургська декларація зі стійкого розвитку, у якій зазначалося, що стійкий розвиток є одним з центральних питань міжнародного порядку денного. Йоганнесбургська декларація розширила і підсилила концепцію стійкого розвитку, особливо в частині взаємного впливу економічного і соціального розвитку та охорони природних ресурсів [3].

У 2012 році була прийнята декларація Ріо +20, базуючись на якій у вересні 2015 року було Генеральна Асамблея ООН прийняла Декларацію "Змінюючи наш світ: порядок денний в галузі стійкого розвитку до 2030 року" [4]. Документ визначає 17 глобалних задач, для успішної реалізації яких встановлено 169 цілей.

У всіх згаданих вище документах ООН зазначається, що для досягнення цілей сталого розвитку, поряд із необхідністю забезпечення тісного міжнародного співробітництва, потрібна реалізація комплексних заходів у межах окремих держав та їх об'єднань, а також достатнє фінансування .

У зв'язку з цим, показовим є досвід країн Євроспільноти, які у рамках ЄС цілеспрямовано проводять політику узгодженості (*Cohesion Policy*).

Зокрема у 1986 році при підписанні Єдиного Європейського акту, який відкрив шлях до формування єдиного ринку, було дано визначення політиці узгодження як політиці "скорочення диспропорцій між різними регіонами та подолання відсталості найменш розвинутих регіонів" [5].

Лісабонський договір підписаний країнами ЄС у 2007 році, додає ще один аспект політики узгодженості, посилаючись на "економічну, соціальну та територіальну єдність" [6].

Згадані вище основоположні загальноєвропейські документи серед пріоритетних задач ЄС визначають просування стійкого та збалансованого розвитку в Європі на основі високого рівня захисту та поліпшення довкілля.

Виходячи із зазначеного вище можна констатувати, що політика узгодженості, яка проводиться ЄС є доволі щільно інтегрованою з цілями сталого розвитку. На користь цього твердження свідчить і те, що всі 11 пріоритетних цілей визначених для фінансування в рамках реалізації політики узгодженості у 2014 -2020 роках перекликаються із визначеними документами ООН цілями сталого розвитку.

Однак, при цьому слід відмітити, що на відміну від декларативних цілей сталого розвитку, визначених ООН, цілі політики узгодженості ЄС мають реальні джерела фінансування [7].

Знайомство з першоджерелами дозволяє зробити висновок, що політика узгодженості, яка здійснюється ЄС, у значній своїй частині може бути трактована в якості практичної реалізації цілей сталого розвитку визначених у документах ООН.

Про це саме може свідчити й те, що питання поглиблення взаємодії політики узгодженості ЄС та цілей сталого розвитку ООН доволі ретельно висвітлено у джерелі [8]. Кінцевою метою такої взаємодії, визначеною у документі є перехід до "зеленої" економіки.

Ураховуючи націленість України на інтеграцію з Євроспільнотою, цікавим було б дослідження питань реалізації Україною цілей сталого розвитку ООН у зв'язку з політикою регіонального розвитку Українських територій, та встановлення відповідності політики та трендів змін у регіонах України політиці узгодження ЄС. Саме комплекс цих питань планується дослідити в подальшому.

Список використаних джерел:

1. Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс] : Декларация Конференции Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды, принята Конференцией Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды, Стокгольм, 1972 год. — Електронні дані : — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_454 , вільний. — Назва з екрана. — Дата звернення: 04.11.2017. — Мова рос.

2. Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс] : Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию, принята Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3-14 июня 1992 года. — Електронні дані : — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/995_455 , вільний. — Назва з екрана. — Дата звернення: 04.11.2017. — Мова рос.

3. UN Documents Gathering a Body of Global Agreements [Електронний ресурс] : World Summit on Sustainable Development, Johannesburg Declaration on Sustainable Development (4 September 2002). — Електронні дані : — Режим доступу: <http://www.un-documents.net/jburgdec.htm> , вільний. — Назва з екрана. — Дата звернення: 04.11.2017. — Мова англ.

4. United Nations [Електронний ресурс] : Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. — Електронні дані : — Режим доступу: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&, вільний. — Назва з екрана. — Дата звернення: 04.11.2017. — Мова англ.

5. EUR-Lex Access to European Union law [Електронний ресурс] : Single European Act. — Електронні дані : — Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:11986U/TXT&from=EN> , вільний. — Назва з екрана. — Дата звернення: 04.11.2017. — Мова англ.

6. EUR-Lex Access to European Union law [Електронний ресурс] : Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union. — Електронні дані : — Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=OJ:C:2008:115:FULL&from=EN> , вільний. — Назва з екрана. — Дата звернення: 04.11.2017. — Мова англ.

7. European Commission/Regional Policy [Електронний ресурс]: Priorities for 2014-2020. — Електронні дані : — Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/how/priorities, вільний. — Назва з екрана. — Дата звернення: 04.11.2017. — Мова англ.

8. European Commission/Regional Policy [Електронний ресурс]: Cohesion policy and sustainable development. Final Report (October, 2011) — Електронні дані : — Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/how/priorities, вільний. — Назва з екрана. — Дата звернення: 04.11.2017. — Мова англ.

*Vitaliy Serzhanov, PhD,
the Dean of economic faculty of Uzhgorod National University, Uzhgorod
Olena Pylyanovich, PhD, docent
Kherson Branch of Admiral Makarov National Shipbuilding University, Kherson*

MECHANIZMS FOR CHOOSING A STRATEGY

The key to the success of strategic management is the choice of strategy. A strategy plays a great role in the achieving of the goals of development, and correct strategy is a condition of the competitiveness. To make strategy a real tool of successful future position is important task of management.

Different mechanisms are used for this purpose. The first mechanism is based on the concept of three criteria, which was developed by Western specialists and found application at foreign and Ukrainian enterprises. Such criteria are: 1. The degree of compliance strategy. 2. Providing competitive advantages. 3. Ensuring intensive enterprise activity.

The first criterion (degree of compliance of the strategy) operates on the following parameters:

- compliance with the strategy of the state of the external environment. From the given name of the parameter, its essence arises, that is: how the enterprise in the process of implementing the strategy will position itself in the external environment, how the positive and negative characteristics of the environment will affect the development of the enterprise and create threats or additional opportunities for the implementation of the chosen strategy;

- compliance of the strategy with the internal strategic potential of the enterprise. This option is recommended to be evaluated using the McKinsey 7-S model.

The "Seven S" McKinsey model was designed to assess the company's internal strategic potential through a visual and logical analysis of seven key elements of the firm: strategy, skills, corporate values, structure, employees, systems and style. The indicated components of the strategic potential of the company are interdependent and, therefore, are jointly involved in creating the conditions for the implementation of strategic management.

A strategy is a plan of joint actions designed to achieve specific corporate goals (for example, production efficiency, growth, stock value). The strategy is needed to indicate the direction of development and the goals of the company in order to identify the organization's key needs and provide the necessary level to measure the company's success. In fact, there is no strategy for the surveyed printing industry.

Skills cover the capabilities of the company, the ability of its managers and staff. Skills define the structure of the organization itself. Other elements of the organization must be developed in order to either create the necessary skills or effectively use existing ones. Strategic planning and development will be incomplete if you do not carefully study the skills and skill that is required to implement this strategy. At the same time, the training of personnel is practically not carried out at Ukrainian enterprises, trainings on strategic development management are not conducted.

Common (general) values belong to the corporate culture of the company. Although it is quite difficult to give an objective assessment of corporate culture, common values include factors such as attitude to work, competitive spirit and spirit of cooperation among employees, and maintaining communication with company management. The assessment of common values can be formed through frequent and adequate communication with senior management staff. In the study of

enterprises it is established that the issues of the formation of organizational culture are not given attention. Motivation is actually carried out on the basis of material factors.

The structure is the organizational hierarchy of the company: who submits to each other, how the tasks are distributed, and the results are combined. The organization's structure must be designed in such a way as to facilitate coordination and integration between all levels of management of the company and its employees. The structure should correspond to the corporate culture of the company and the level of its experience (skill). The key factor is the type of structure. At enterprises, the linear-functional management structure prevails.

Personnel. This component refers to the employees of the company and describes them in terms of abilities, experience and potential. The company's staff directly influences whether the company can produce better products or provide better services. The recruitment and productivity of staff are the main determinants of today's and future strategic success. The main questions are where to look for new employees, who to hire, how to prepare and how to properly organize a system of incentives. The staff of the enterprise is adequate to the requirements for the implementation of strategic management. Thus, the level of qualification of workers coincides with the qualification level of work.

The systems relate to those processes that support the day-to-day operations of the company. Here are some basic systems: information management systems, incentive systems, communication systems. When evaluating the systems of one or another company, it is necessary to analyze formal or institutional systems and informal or temporary ones.

The style as part of the company's internal capacity relates to the style of leadership: how leaders work their time, what questions they put, how they organize their work.

The second criterion for A. Thompson - "providing competitive advantages" is to determine the key success factors that will be formed when implementing the chosen strategy. Here are two subcriteria. The first concerns the corporate strategy and determines the activation of activities on the basis of diversification of activities and markets printing products. The second main subcriteria that characterizes the choice of business strategy, the leadership of Ukrainian enterprises determines the rational use of resources, which will ensure the implementation of business strategy, strategy for minimizing costs.

The last criterion - "ensuring the intensive activity of the enterprise" is used to compare the results of the enterprise, which will occur as a result of the implementation of the strategy in the future with those that have developed in the current period. In order to assess the degree of intensive enterprise activity, it is advisable to apply a methodology for assessing the deviance of strategic management, proposed by V. Kubiniy. In this case, unlike its use by the said author, to assess the status of strategic management that is already being implemented, this method can be used as an assessment of the possibilities of strategic management at the implementation stage.

Investigation of Ukrainian enterprises shows that strategy of cost leadership is mostly popular. The core cost leadership strategy is to create an internal key success factor that can take place under conditions of high productivity and an effective cost management system. Cost leadership strategy uses the benefits of low specific cost of production when applying pricing competition methods. The very low costs allow us to use the price factors of the company's success by expanding its market share and obtaining additional profit through increased turnover. In a challenging economic situation, cost leadership as a company's development strategy can create barriers to competition.

Leadership spending strategy has some disadvantages, among which we distinguish the following: methods for reducing costs can be quickly copied by competitors; the resources are limited, that is why ignorance of another strategy can lead enterprise to the business catastrophe; all reducing methods have definite limit.

Note that the specified risks and disadvantages of cost leadership strategy can also occur with other business strategies. These are the disadvantages that determine the importance of the organizational structure, which is aimed at the internal state of the enterprise, but ensures the implementation of the corporate development strategy.

*Галина Стеблій, к.е.н., професор
Наталія Тувакова, к.е.н., доцент*

Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Львів

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО ДЕРЖАВНОГО ЗАХИСТУ ЯК НЕОБХІДНОЇ УМОВИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Європейські цінності економічного розвитку, які базуються на приватній власності, свободі підприємництва і вибору, особистій заінтересованості, конкуренції та обмеженій ролі уряду в економіці визначають її соціальний аспект. З позицій сучасної економічної теорії цінності трактуються як переконання, що впливають на стосунки між окремими людьми та на відносини у суспільстві загалом [1, с. 81].

На початку ХХІ століття, коли економічний світ зазнав впливу розвитку глобалізації багатогранна і динамічна ринкова економіка стає все більш соціально спрямованою, що є невід'ємним елементом, однією з перших ознак цивілізованого суспільства. Вона передбачає політичні програми в сфері зайнятості і безробіття, охорони здоров'я, освіти і навчання; визначає розподіл видатків держави; забезпечує створення системи соціальних гарантій, упорядкування пільг, чіткої регламентації компенсацій та максимального обмеження привілеїв; впливає на загальну ситуацію в Україні та життєвий рівень населення; охоплює усі проблеми як макро- так і мікроекономічного рівнів .

Важливо підкреслити, що вітчизняна модель перехідної економіки, яка складалась упродовж 90-х років ХХ ст., передусім характеризується сильною регулятивною роллю держави. Навіть після приватизації значної частки власності, держава ще володіє потужним сектором в економіці. Частка приватного підприємництва залишається порівняно незначною. Досі зберігається тісний зв'язок політичної влади і власності. Високий рівень криміналізації економічного життя, зумовлений конфліктами в ході перерозподілу власності та зростанням корупції, також спотворює вітчизняну модель ринкової економіки, на яку несприятливо впливає енергетична залежність від інших країн, а також війна на сході України.

З точки зору вітчизняних і зарубіжних вчених, хронічне запізнення проведення комплексних інституціональних реформ в Україні спричинило негативні наслідки в економіці та породило корупцію і політичну нестабільність. Під час трансформації бізнесові структури використали особисті зв'язки, успадковані від адміністративної системи, підкуп державних чиновників і працівників контролюючих державних структур. В результаті не вдалося провести глибинних соціально-економічних реформ. Відбувся процес небаченого соціального розшарування суспільства, коли за рахунок державного майна збагатилася група надбагатих олігархів [3, с.12]. Водночас, більша частина населення залишилася бідною, а значна його кількість перебуває за межою прожиткового мінімуму.

Важливим показником міжнародних соціальних стандартів рівня життя населення та демократії країни, що використовує ООН, є індекс людського розвитку. Цей показник враховує: - тривалість життя - від 25 (мін) до 85 (макс) років; - реальний ВВП на душу населення - від 200 (мін.) до 40 000 (макс.) доларів; - освіченість населення - 100 %; - середня тривалість навчання - 15 років [3, с. 13].

На жаль, за рейтингом індексу людського розвитку Україна посідає 81-ше місце із 188 країн, в той час як Польща - 36-те, Росія -50 -те, Естонія – 30-те і т.д. [5]. Одночасно обчислюється і індекс економічної свободи, згідно з яким р Україна займає 162-ге місце з-поміж 178 країн світу і визнана країною з невільною економікою – ІЕС становить 46,8 балів із 100 можливих. На жаль, це найнижчий в Європі рівень даного показника [4].

У розвинутих країнах, де індекс економічної свободи високий, малий і середній бізнес забезпечує 30-40 % виробництва ВВП; у Польщі, Угорщині, Чехії - 50 % ВВП; у Росії - 20 % ВВП; в Україні - менше 10 % ВВП. Відсутність поживлення розвитку малого і середнього бізнесу в Україні пояснюється жорстким тиском зі сторони держави,

непрозорим і нестабільним законодавством, незабезпеченням належного контролю за діяльністю органів влади зі сторони суспільства. В результаті масштаби вітчизняної тіньової економіки оцінюються у 50% [1, с. 243].

Одним з основних чинників тіньової економіки в Україні вважається подальше зростання бідності, яка є глобальною і потребує свого нагального вирішення. Загальна кількість бідних у світі перевищує 1,3 млрд.чол., 2/3 з яких проживає у 10 країнах світу (Індія, Китай, Бангладеш, Бразилія, Індонезія, Нігерія, В'єтнам, Пакистан, Ефіопія, Філіппіни). В Україні за різними оцінками (при повній відсутності офіційної інформації) на одну заможну людину припадає від 15 до 40 бідних. Індекс співвідношення доходів 20% найбагатших громадян країни і 20% найбідніших її громадян є тим об'єктивним макроекономічним показником, що характеризує баланс економічних інтересів та рівень соціальної справедливості і є, по суті, мірилом цивілізованості суспільства. У Португалії цей показник - 7,3 до 1, в Японії - 4 до 1. В Сполучених Штатах Америки - 9 до 1, у Мексиці - 14 до 1, Бразилія - 24 до 1, Гондурас - 38 до 1. В Україні ж за різними оцінками цей показник знаходиться в межах 15 до 1 - 40 до 1. До речі, 10 до 1 вже вважається критичним. Саме співвідношення доходів визначає не лише рівень життя в країні, не лише перспективи розвитку країни, але і рівень політичної культури і рівень суспільної моралі. Співвідношення доходів громадян - це не лише співвідношення грошей в кишенях, це ще й співвідношення можливостей самореалізації [5]. Виходячи з цього, важливого значення набирає визначення моделі державного соціального захисту.

Нині економічна наука розрізняє чотири моделі державного соціального захисту: 1) соціально-демократична модель скандинавських країн, за якої держава майже повністю відповідає за соціальний захист населення, а своїм політичним завданням ставить повну зайнятість; 2) неоліберальна модель (США) - проблеми соціального захисту переважно вирішують профспілки; 3) неоконсервативна модель (Німеччина) - передбачає одночасно і державне і приватне вирішення соціальних проблем; 4) система Біверіджа (Великобританія, Ірландія), за якої головне завдання держави - це захист громадян з мінімальними доходами (кожен громадянин підлягає соціальному страхуванню або отримує грошову допомогу).

Для України найбільш характерною є модель Біверіджа, оскільки основним напрямком вітчизняної соціальної політики є створення середнього класу власників, якому властиві такі критерії: 1) володіння майном, еквівалентним у вартісному вираженні 20 - 100 середнім річним доходам працівника в економічно максимально активному віці (30-55 років); 2) стабільний дохід у розмірі 2-10 прожиткових мінімумів; 3) належність до найбільш повноправного прошарку як основи електорату; 4) дотримання закону, висока соціальна відповідальність, прагматичний склад мислення та активна діяльність [3, с.16].

Це дасть підставу визначити основні критерії стратегічного розвитку економіки України, а саме: 1) наявність держави, яка забезпечує макроекономічне регулювання та підтримує інфраструктуру ринкової економіки; 2) законодавчу базу, що гарантує приватні і суспільні права власності в контексті ринкових правил гри; 3) приватну, колективну і державну форми власності на окремі виробничі ресурси і майно; 4) високий ступінь відкритості для міжнародного співробітництва [2, с. 453 - 454].

На підставі даних критеріїв економіка України може досягнути "системної рівноваги", тобто стану самопідтримуваного зростання, що забезпечив би достатньо прийнятний життєвий рівень для усіх її громадян.

Список використаних джерел:

1. Аналітична економіка: макроекономіка і мікроекономіка: підручник: у 2 кн./ С.М.Панчишин, П.І.Островерх, Г.Я.Стеблій та ін.; за ред.С.М.Панчишина, П.І.Островерха. – 3-тє вид., виправл. та доп. – Л.: Апріорі, 2017. – Кн.1: Вступ до аналітичної економіки. Макроекономіка. – 567с.

2. Економіка України: десять років реформ / За ред.З.Ватаманюка та С.Панчишина.- Львів: ЛНУ ім.Івана Франка, 2001.- С. 449 – 471.

3. Соціальний аспект економічної природи грошей: монографія / авт.кол., за наук.ред. Г.Стеблій.- К.: УБС НБУ, 2008.- 335 с.

6. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/riven-ekonomichnoyi-svobody-ukrayiny>

7.[Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/average/>

*Andrey Fialkovskiy, PhD student
Uzhgorod Statel University, Uzhgorod*

SYSTEM APPROACH TO THE CLUSTER

The author of cluster theory M. Porter determined the following basic characteristics, features of a clustered association: - geographical proximity, - mutual affiliation of companies, - companies in the cluster have a specialization, - a competition between companies, but at the same time there is cooperation.

In subsequent theories, such modern definitions of an innovation cluster take place: a group of geographically neighboring interrelated companies and related organizations active in the field of innovation; a group of innovative enterprises that complement each other and contribute to the development of both each element of the cluster and the innovative potential of the region; formal or informal association of various organizations that contribute to strengthening the innovative potential of the region; a group of enterprises and organizations that are oriented to the needs of the market and capable of transferring new knowledge, scientific discoveries and inventions, transforming them into innovations; unification of scientific, educational and manufacturing enterprises and organizations with the aim of producing new values.

All considered approaches leave out of attention the methodological principle that transforms a group of enterprises and organizations into a single complex that is able not only to produce new values, ideas, knowledge, but also to turn them into practical value. An innovative cluster combines two extremely different but at the same time interdependent and interrelated kinds of producing: ideas and knowledge from one side and goods and services – from another. The ideal sphere is connected with the sphere of production and this union creates new system elements and new systemic relationships between them.

It is proposed in this paper to consider the innovation cluster as a systemic formation created and managed with the sole goal of creating new knowledge and implementing them, and the participants in the cluster function as elements of the system based on the principle of holism.

Holism (from Greek – whole) – it is the position in philosophy, researches and science on the question of the relationship between part and whole; it proceeding from the qualitative uniqueness of the whole in relation to its parts.

It is very important, that holism requires: the whole is always more than the simple sum of its parts. That is why the cluster as a kind of collaboration between creation and production has precedence over its constituent parts: the ideas and new knowledge determines by production sphere and vice versa.

It is well known that holism consists of two parts: coordination and integration. The coordination in holism means that the activity of any part of the organization cannot be planned efficiently if it is carried out independently of other objects of the system. The integration, as it is underlined in system theory, determines that planning carried out independently at each level cannot be as effective without the interconnection of plans at all levels.

So, integration and coordination in innovative cluster covers not only all members, but and innovative process.

This methodological principle is the principle of holism, that is, integrity, which provides the cluster with the following advantages. 1.The existence of a common goal of the cluster participants, which can be realized only in the context of a systematic organization of activities. 2. System access

to the organization and functioning of the cluster makes it possible to optimally use the resources of the cluster members, which increases their efficiency. 3. System management and holism of the cluster create additional opportunities for the exchange of ideas, knowledge, information, which also increases the productivity of cluster members. 4. In modern studies, it is argued that the systemic allows better use of controllability, rate of change, awareness, reaction rate and so on. But we suppose that systemic nature allows enterprises and organizations to expand opportunities for self-development, which brings to the cluster participants additional benefits in time, the production of new ideas and their implementation.

The principle of holism extends to the innovative process. Innovative process consists of different stages: researches and development; design and creation; manufacturing; use (for the end user); full implementation in permanent facilities. An innovation process can be defined as a set of sequential works from obtaining idea and new knowledge to using a consumer created on the basis of these new knowledge.

The principle of holism allows: - to move from linearity to the interaction model of the innovative process, and it gives opportunity to big amount of business combinations and labor organization in terms of cluster; - to organize the collaboration of enterprises in cluster within one common goal, and it lets to use synergy; - to maneuver resources within the cluster; it can be possible to maneuver both financial and material resources, and labor; - to use modern models and mechanisms of strategic management, such as diversification, focus on definite ideas or cluster's elements, stages of innovative process; and it can give big benefits to cluster and its members; - to use marketing possibilities of promotions by all its members.

Holism lets cluster to be more competitive and successful in innovative activity due to integration of different system elements and system links.

*Iryna Chekan, Master program student,
Uzhgorod State University, Uzhgorod*

THE MATRIX AS A METHOD OF STRATEGIC ANALYSIS

The introduction of strategic management of economic systems involves the use of modern methods of strategic analysis, among which the matrix occupies an important place. The matrix represents the intersection of rows and columns, which results in the formation of certain cells. The resulting cells contain information that combines the characteristics of the object, mapped to the axes.

Matrices can cover all levels of the economy - from the enterprise to the national economy. In this case, the matrices can disclose information about the functional state of the object, the product position, the specificity of the economic object as a whole. In addition, the matrices can be used to analyze the political situation, social problems, etc. Matrices can also be used in self-management, which allows us to formulate a more complete vision of our own position in a collective or a society. Thus, the matrices have a wide field of application and serve as a mechanism for strategic analysis in different ways.

The matrix method implies a certain logic of use. The first stage of the matrix analysis is the definition of the purpose of the analysis. The purpose of the analysis involves choosing to the criteria of analysis, which will be reflected on the axes of coordinates. Thus, in analyzing the factors of strategic development, it has been established that the key lever is the personnel. The criterion of adequacy of personnel for development purposes is two criteria: creativity of staff and competence. Creativity - the desire and ability of the staff to create new ideas, new values. Competence is the level of ability to solve tasks of a certain level. The second stage is the analysis of statistical information on the dynamics of personnel development according to these criteria. At this stage, it is necessary to answer the question: how, what indicators to assess the level of creativity and the level of competence. Depending on the choice of indicators, different information options that can

be displayed in the matrix are possible. According to the selected indicators, it is advisable to construct a dynamic series or to determine the level of correlation between the development of the economic system (or personnel) and the selected criteria. This step is aimed at confirming the hypothesis advanced earlier about the significance of the selected criteria for staff assessment. The third step is to evaluate the positions that arise when you cross the rows and columns of the matrix. At this stage, it is advisable to use metaphors for a clearer representation of each position. So, with a low level of competence and a low level of creativity, the position may have a name, for example, a "ballast" from which companies need to be ridged. The people who are irrevocable and incompetent represent big rebounds in the strategic development of an economic player. The next step is to carry out the analysis and construct the matrix. We recommend the construction of a matrix map, which will combine the constructed matrices for different objects. So, it is possible to construct the matrices in separate units, and then merge them into a matrix map.

The final stage of the matrix analysis is to recommend the development of proposals that will improve the availability of strategic development factors. Criteria can be taken on the basis of the notion of developmental factors. Thus, the development of personnel implies the effects of such factors as creativity and competence, which finds expression in matrix analysis as criteria. Examples of the use of the matrix method in the strategic analysis may be the following matrices.

The matrix is known as the "Boston Consulting Group" matrix, or the BCG matrix. This matrix allows an enterprise to classify products according to its share in the market relative to its main competitors and the rate of annual growth in the industry. The matrix gives an opportunity to determine which goods of the enterprise occupy leading positions in comparison with competitors, what dynamics of its markets, allows to make preliminary distribution of strategic financial resources between products. The matrix is based on a certain premise: the larger the share of the product on the market (the larger the volume of production), the lower the unit costs per unit of output and the higher the profit as a result of relative savings from production volumes.

The BCG matrix is compiled for the entire picture with each product having the following information: sales volume in value terms, it is represented on the matrix by the area of the circle; share of the product on the market relative to the largest competitor, which determines the horizontal position of the circle in the matrix; the growth rate of the market at which the enterprise operates with its products determines the vertical component of the circle in the matrix.

The next matrix which is widely used is McKinsey matrix. McKinsey & Company is an international consulting company which is connected with strategic management decisions. It dedicated to solving strategic management tasks. The McKinsey company improved the Boston matrix during the project, which was commissioned by General Electric. The improved matrix gives a more complete picture of the strategic position of the firm and the choice of strategic decisions that it determines. In this matrix, the factor of "market expansion opportunities" has turned into a multifactor notion of "market attractiveness", and the factor "relative market share" has been transformed into the concept of "strategic position of the firm", which is a measure of the firm's position in the market. The McKinsey 7-S model, unlike the models discussed above, does not offer ready-made options for strategy selection. This model is a way of understanding the main internal factors of the organization that have an impact on the prospect. These factors include: strategy, the sum of skills, the community of values, the structure of the organization, systems, employees of the firm, style.

The next example of matrix is SWOT-matrix, which is building on the results of SWOT analysis. SWOT analysis (abbreviated from the first letters of the word: strength, weakness, opportunity, threat) comprehensively explores the external environment and resource potential of the organization or region, national economy. At the same time, special attention is paid not only to the statement of facts, but also to the definition of "opportunities" and "threats", which brings the external environment into the activity of the enterprise, and the "forces" and "weaknesses" arising from the available resource potential of the primary economic entity.

СЕКЦІЯ 2
РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

*Андрішин Володимир, к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

**ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ**

В економічній літературі поняття "конкурентоспроможність" аналізується і інтерпретується по-різному залежно від того, до якого економічного об'єкта воно застосовується: до національної економіки в цілому, регіону, галузі, підприємства, продукції.

На даний час застосування терміну «конкурентоспроможність регіону» все ще викликає ряд застережень, оскільки термін «конкурентоспроможність» почав застосовуватися для характеристики та розуміння діяльності фірм, а вже потім був розширений та спроектований на національний та регіональний рівні. Через це, основні суперечності та непорозуміння навколо конкурентоспроможності регіону стосуються основних відмінностей та того, що є спільним, як на рівні фірм, так і на рівні регіону [1].

На сучасному етапі розвитку теорії регіональної конкуренції вчені виділяють два головні підходи до трактування категорії конкурентоспроможності регіону. Перший розглядає регіональну конкурентоспроможність як агрегований показник конкурентоспроможності локальних фірм, другий – як похідну функцію від показника макроекономічної конкурентоспроможності.

Перший підхід ґрунтується на тому, що регіон розглядається як сукупність незалежних, автономних господарських одиниць, які результатами своєї діяльності можуть як покращувати, так і погіршувати економічну привабливість певного регіону. Тобто, за цим підходом конкурентоспроможність регіону прямо залежить від конкурентоспроможності підприємств, розташованих у ньому. Проте, для того, щоб залучити і утримати на даній території прибуткові підприємства, необхідно створити сприятливі умови, а це є показником впливу зовнішніх та внутрішніх чинників конкурентоспроможності [2].

Рон Бошма стверджує, що конкурентоспроможність регіону залежить не тільки від наявності достатньої кількості фірм в межах даного регіону, а й від здатності координувати їх діяльність та утримувати на своїй території [3].

Економічний успіх регіонів, вважає Данилович-Кропивницька, залежить від успіху розташованих там підприємств [4]. Підприємства тепер не можна вважати повністю незалежними – вони спираються на цілий ряд чинників, таких як дослідницькі установи та університети, вплив культури, організації поширення знань, урядову політику та мережу інших фірм, що працюють у тій самій місцевості.

Трактування регіональної конкурентоспроможності як похідної від макроекономічної ґрунтується на припущенні, що продуктивність фірм є необхідною, однак недостатньою умовою для регіональної конкурентоспроможності. Достатній рівень продуктивності фірм не обов'язково забезпечує сталий розвиток регіону, який визначається рівнем доходів на душу населення, рівнем безробіття, сприятливим та здоровим середовищем для життя.

У рамках даного підходу домінує погляд на конкурентоспроможність регіону як на макропроблему, при цьому одні й ті самі фактори можуть визнаватися рушійними силами конкурентоспроможності як держав, так і регіонів [5]. Майкл Сторпер вважає, що регіон є конкурентоспроможним, якщо є успішним в створенні сприятливих умов для зростання доданої вальної вартості, підвищенні стандартів життя та добробуту населення [6].

Результати регіональної конкурентоспроможності такі ж самі, як і результати суперництва між країнами – зростання стандартів життя, зайнятості та доходів у успішних регіонах,

надходження нових інвестицій, привабливість та популярність серед молодих та креативних людей, представників бізнесу [7].

Однак, концепція національної конкурентоспроможності не може бути повністю спроектована на регіональний рівень. Уряди країн мають більше влади, макроекономічних інструментів та механізмів впливу на приватний, публічний та неприбутковий сектори, всю економічну систему в цілому, ніж регіональні органи влади. Ряд макроекономічних законів та закономірностей є недієвими на субнаціональному рівні. Наприклад, регіони, на відміну від держав, не мають порівняльних переваг у різниці обмінних курсів валют. Міжрегіональна міграція факторів, капіталу та робочої сили, припускає Мартін, може бути навіть загрозовою для регіону. За відсутності макроекономічних інструментів впливу, вважає вчений, концепція макроекономічної конкурентоспроможності не може бути цілком спроектована на мезо рівень [8].

В регіоні з часом утворюється своє організаційне середовище, що виконує стимулюючу роль та є механізмом відбору [3]. Дані організації впливають не тільки на інтенсивність та характер відносин і, таким чином, на ступінь зв'язків між регіональними суб'єктами, але і на здатність регіонів до вдосконалення, трансформаційних змін, необхідних для розвитку нових видів економічної активності. Регіональні організації повинні бути гнучкими та відкритими до змін, адже впровадження та застосування чогось нового часто вимагає реструктуризації існуючих інституцій та заснування нових. Ця динамічна здатність організацій має вагомий вплив на довгострокову конкурентоспроможність регіону.

Слушним є зауваження Брітченко та Югас щодо того, що регіони України, при декларуванні ринкової основи управління ними, в умовах унітарної держави, фактично обмежені у правах використовувати такі ринкові механізми як оподаткування, кредитна політика, система економічних пільг, що може формувати мотиваційні важелі конкурентоспроможності. Іншими словами, регіони ще не мають такого рівня економічної самостійності, який притаманний регіональним системам розвинутих європейських країн [9].

Ефективне управління конкурентоспроможністю економіки регіону передбачає виявлення стійких фактичних і потенційних конкурентних переваг. Регіональна влада сама повинна активно формувати умови економічної діяльності в регіоні та забезпечувати конкурентоспроможність регіональної економіки [10].

Майкл Портер в своєму дослідженні доходить до висновку, що саме завдяки значній децентралізації такі країни, як США та Німеччина є історично успішними. На даному етапі, на думку вченого, саме значна децентралізація пояснює, чому в Індії та Китаї одні провінції є значно успішніші за інші [11].

Дж. Монгонваніт вдало визначив роль місцевої влади у економічному розвитку регіону, описавши чотири взаємопов'язані та взаємодоповнюючі функції впливу на конкурентоспроможність [12]. По-перше, влада впливає на формування факторів регіональної конкурентоспроможності за допомогою таких засобів: створення спеціалізованих освітніх програм, сприяння дослідницькій активності місцевих університетів в галузях, представлених місцевими кластерами, підтримка місцевих кластерів у інфраструктурних, інформаційних, комунікаційних та транспортних питаннях. По-друге, в контексті стратегії та суперництва, місцева влада усуває локальні бар'єри конкуренції, фокусує зусилля на залученні іноземних інвестицій та сприянні експортної активності в рамках кластерів, засновує агенції та інші структури для вирішення даних проблем. По-третє, здійснює заходи, що впливають на умови попиту, а саме: регуляційні заходи із стимулювання попиту (зниження регуляторної невизначеності та прискорене впровадження регуляційних заходів, заохочення до впровадження інновацій та нових продуктів та послуг), покриття витрат на незалежне тестування та сертифікацію продукції кластера, виступає споживачем продукції кластера. По-четверте, впливає на суміжні та взаємопов'язані галузі через ініціювання та проведення форумів для об'єднання учасників кластера, залучення

постачальників та надавачів послуг з-за меж регіону, заснування вільних економічних зон та індустріальних парків.

Список використаних джерел:

1. Thompson, N., & Ward, N. (2005). *Rural Areas and Regional Competitiveness*. Newcastle: Newcastle University upon Tyne. Centre for Rural Economy.
2. Черток, К.М., & Гончаренко Т.П. (2013). Сутність поняття конкурентоспроможності регіону. Взято з http://www.rusnauka.com/6_PNI_2013/Economics/2_129298.doc.htm
3. Boschma, R. (2004). *Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective*. *Regional Studies*, 38(9), 1001-1014, DOI: 10.1080/0034340042000292601
4. Данилович-Кропивницька, М.Л. (2010). Якісні підходи до оцінювання кластерів на основі теорії переваг регіональної конкуренції. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*, 691, 149-154.
5. Ісиченко, І.В. (2010). Фактори конкурентоспроможності регіону. *Український географічний журнал*, 1, 40-47.
6. Storper, M. (1997). *The regional world*. New York: The Guilford Press.
7. Lengyel, I., & Rechnittzer, J. (2013). The competitiveness of regions in the Central European transition countries. *The MacrotHEME Review*, 2(4), 106-121.
8. Martin, R. (2003). *A Study on the Factors of Regional Competitiveness*. Cambridge: University of Cambridge. Retrieved from http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf
9. Брітченко, І.Г., & Югас, Е.Ф. (2011). Концепти визначення конкурентоспроможності регіону. *Науковий вісник Ужгородського університету*, 33(4), 67-71.
10. Ярошевич, Н.Б. (2006). Визначення основних засад конкурентоспроможності регіону. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*, 567, 333-338.
11. Porter, M. (2003). *The Economic Performance of Regions*. *Regional Studies*, 37, 549-578.
12. Mongkhonvanit, J. (2014). *Coopetition for Regional Competitiveness*, Springer Briefs in Education. DOI 10.1007/978-981-287-149-7_2.

Ірина Бабець, д.е.н., доцент

Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій, м. Запоріжжя

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ІНТЕРРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Підписання Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі між Україною та ЄС створило нові можливості для активізації інтеррегіонального співробітництва через поглиблення секторальної співпраці, зокрема в аграрній сфері. Разом з цим виникають і нові виклики для вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції, обумовлені необхідністю подолання внутрішніх інституціональних бар'єрів підприємствами-експортерами, підвищення конкурентоспроможності продукції, забезпечення вищої доданої вартості та відповідної якості згідно з європейськими стандартами. Вирішення проблеми зміцнення конкурентних позицій вітчизняних аграрних підприємств на європейських ринках можливе через залучення сільських територій до інтеррегіонального співробітництва України з країнами ЄС.

Стан розвитку сільського господарства упродовж 2010-2016 рр. характеризується зменшенням поголів'я великої рогатої худоби на 15,4%, свиней - на 14,2%, овець та кіз - на 7,3%; скороченням обсягів виробництва молока на 4,7%, яєць - на 7%, вовни - на 25%, меду - на 12,6%; збільшенням поголів'я птиці на 5,3% та виробництва м'яса (у забійній масі) - на 21% [1, с. 230-232]. Попри зростання індексу продукції сільського господарства з 95,2% у 2015 р. до 106,3% у 2016 р., спостерігається незначне збільшення індексу надходження молока (з 91,5% до 98,4%) та зменшення індексу надходження сільськогосподарських тварин (з 99,2% до 95,9%) на переробні підприємства.

Позитивною тенденцією є загальне зростання рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств з 17,5% у 2010 р. до 24,9% у 2016 р. Але поряд з високою рентабельністю виробництва соняшника (61,9%), зернових культур (37,8%), винограду (71,4%), нерентабельним залишається вирощування великої рогатої худоби на м'ясо (-23,2%), свиней на м'ясо (-4,1%), овець та кіз на м'ясо (-31,5%), що є загрозою продовольчій безпеці держави. Низький рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва генерує такі загрози соціального характеру, як низька заробітна плата працівників аграрних підприємств та міграція населення з сільських територій до міст.

Істотні відмінності розвитку аграрної сфери спостерігаються в регіональному розрізі. Результати кластерного аналізу областей України за показниками розвитку сільського господарства дозволяють виділити шість груп сільських територій.

Перший кластер утворюють Дніпропетровська та Кіровоградська області, для яких спільними характеристиками є: високе значення індексу сільськогосподарської продукції (понад 100%); продуктивність тваринництва на 100 га сільськогосподарських угідь є нижчою за середнє значення по країні (232 тис. грн / 100 га); найбільша серед усіх регіонів кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт зі створення нових видів сортів рослин та порід тварин у 2015 р. (відповідно 140 і 1777 одиниць) за найвищої патентної активності щодо сортів рослин у Дніпропетровській області (отримано 147 охоронних документів).

Другий кластер включає Вінницьку і Черкаську області, які виділяються серед інших регіонів України: високим рівнем інвестицій в основний капітал по відношенню до ВВП (5,3% та 5,2% відповідно); найвищим серед регіонів України рівнем продуктивності рослинництва (776,7 та 689,6 тис. грн / 100 га), яка у 1,5-2 рази перевищує продуктивність тваринництва; невисокою науково-технічною активністю (кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт зі створення нових видів сортів рослин та порід тварин у 2015 р. становила відповідно 22 і 24 одиниці, а кількість отриманих охоронних документів на сорти рослин – 5 і 6).

До третього кластеру увійшли Волинська, Закарпатська та Івано-Франківська області. Частка кожного регіону в загальному виробництві сільськогосподарської продукції України є у 1,5-2 рази нижчою за середнє значення (4,1%), а рентабельність операційної діяльності сільськогосподарських підприємств у 1,5 рази менша від середнього значення по країні (37%). Продуктивність рослинництва і тваринництва є однаково високою і перевищує середні значення по країні. Науково-технічна активність є дуже низькою: роботи зі створення нових видів сортів рослин та порід тварин не проводилися взагалі у Волинській області, а у Закарпатській та Івано-Франківській виконано відповідно 4 і 6 досліджень; охоронні документи на сорти рослин отримані лише заявниками Закарпатської області (5 одиниць).

Спільні риси сільських територій регіонів четвертої групи (Донецька, Запорізька, Луганська, Миколаївська, Одеська, Сумська, Харківська, Херсонська, Чернігівська області) такі: продуктивність тваринництва є майже у 5 разів нижчою за продуктивність рослинництва і у 2-4 рази меншою за середнє значення по Україні (232,47 тис. грн / 100 га сільськогосподарських угідь); науково-технічні роботи зі створення нових сортів рослин та порід тварин у невеликому обсязі проводяться у кожному регіоні, при цьому лідерами в групі є Харківська та Херсонська області (53 та 41 досліджень відповідно), а лідером з отримання охоронних документів - Одеська область (107 патентів).

Розвиток сільських територій регіонів п'ятої групи, до якої віднесено Житомирську, Львівську, Чернівецьку, Рівненську області, характеризується: середнім рівнем продуктивності рослинництва (від 493,6 тис. грн / 100 га у Житомирській області до 594 тис. грн / 100 га у Чернівецькій області); дещо нижчим за середнє значення по Україні показником рентабельності операційної діяльності сільськогосподарських підприємств (33,5% - у Житомирській області та 11,8% - у Львівській області, відповідно - найвище і найнижче значення в групі); низькою часткою капітальних інвестицій в сільському

господарстві у ВРП. При цьому спостерігається невисока науково-технічна активність з низьким рівнем патентування.

Полтавська, Тернопільська, Хмельницька та Київська області за результатами кластерного аналізу сформували шосту групу, основними рисами якої визначимо: відносно висока частка капітальних інвестицій в сільське господарство у ВРП (3,7% у Полтавській області, 6,3% у Тернопільській області при середньому значенні 3,65% по Україні). При цьому науково-технічні дослідження з розробки нових сортів рослин (64 одиниць) та їх патентування (26 охоронних документів) найактивніше здійснюються в Київській області, а в інших регіонах ці показники є дуже низькими.

Зважаючи на істотну диференціацію регіонів в аграрній сфері, перспективним напрямом активізації розвитку сільських територій вважаємо їх залучення до реалізації моделі інтеррегіонального співробітництва України з країнами ЄС, яка передбачає співпрацю регіонів щонайменше двох країн за підтримки центральних і місцевих органів влади в межах трансрегіональних програм і проектів на основі об'єднання конкурентного потенціалу суміжних територій різних країн і територій, які не мають спільного кордону.

Генеральною метою інтеррегіонального співробітництва є забезпечення структурної євроінтеграції України на основі поєднання просторово-секторальної структури країн. Відповідно, створення виробничих комплексів з перероблення сільськогосподарської продукції та нарощення на цій основі обсягів виробництва продукції з високим рівнем доданої вартості у відповідності до європейських стандартів визначимо стратегічним напрямом розвитку сільських територій в моделі інтеррегіонального співробітництва. Серед очікуваних ефектів реалізації зазначеної моделі варто вказати на поглиблення кооперації, що, певною мірою, створить умови для вирішення виробничо-технологічних та інвестиційних проблем розвитку сільських територій.

Досягнення генеральної мети передбачається через реалізацію двох стратегічних цілей: (1) зміцнення безпеки сільських територій на основі інтеррегіонального співробітництва; (2) оптимізація взаємозв'язків між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами та суміжними галузями. У відповідності із вказаними цілями визначені стратегічні пріоритети інтеррегіонального співробітництва, в межах яких пропонуємо такі інструменти розвитку сільських територій:

1) стратегічний пріоритет 1 «Розвиток факторних переваг конкурентоспроможності як основа економічної безпеки»: активізація науково-технічної та інноваційної діяльності в регіонах; розвиток інфраструктури аграрного виробництва; створення адаптивного потенціалу інтеррегіонального співробітництва на основі підвищення якості сільськогосподарської продукції;

2) стратегічний пріоритет 2 «Протидія загрозам економічній безпеці інтеррегіонального співробітництва»: реалізація наукомістких інтеррегіональних проектів в сільському господарстві; поглиблення галузевого і міжгалузевого співробітництва сільських територій; формування конкурентного потенціалу інтеррегіонального співробітництва на основі поглиблення міжрегіональної інтеграції в Україні;

3) стратегічний пріоритет 3 «Оптимізація інтеррегіонального співробітництва з дотриманням критеріїв економічної безпеки»: реалізація інтересів сільських територій як досягнення оптимального рівня соціальної безпеки; забезпечення оптимальних значень ключових індикаторів продовольчої та зовнішньоекономічної складових безпеки;

4) стратегічний пріоритет 4 «Забезпечення інституціональної конкурентоспроможності регіонів»: оптимізація діяльності державних органів влади та місцевого самоврядування; удосконалення існуючих і розвиток нових форм державно-приватного партнерства для підтримки участі сільських територій у інтеррегіональних проектах.

Список використаних джерел:

1. Сільське господарство України у 2016 р.: [стат. зб.] / [відп. за вип. О. М. Прокопенко]. – К. : Держстат України, 2017. – 246 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

В.В. Бушинська, аспірант
Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника, м. Івано-
Франківськ

ПРОСТОРОВА КОНЦЕНТРАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА ВИМІРУ РІВНЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Ідентифікація категорії «просторової концентрації» в термінах статистики та економетрики асоціюється із загальною сумою значень характеристик між окремими одиницями, які взаємодіють в суспільстві. Іншими словами, концентрація є протилежністю рівномірного розподілу та вказує на скупчення значень окремих спостережень навколо територіальних одиниць. Просторові спостереження відображають диференціацію територіальних одиниць крізь їхню локалізацію. Одним з важливих чинників, який впливає на явище просторової концентрації, є розмір проведеного спостереження. Чим більших масштабів набуває просторова концентрація, тим більшими є диспропорції в розподілі досліджуваного явища. Присутність рівномірного розподілу вказує на відсутність або дуже малу просторову концентрацію. Варто також зазначити, що просторова концентрація розглядає лише географічний аспект досліджуваного явища, а не динаміку і темпи розвитку, наприклад, територіальні одиниці із однаковою інтенсивністю можуть мати різні рівні просторової концентрації.

Концентрація економічної діяльності у просторовому вимірі призводить до поляризації економічного простору країни, яку слід розглядати як об'єктивно існуюче явище. Світовий досвід свідчить, що цілком рівномірний просторовий розвиток неможливий. Вся історія людства засвідчує, що шлях народження прогресивного та інновативного починається з формування поляризованих центрів економічної активності, а їх позитивний вплив проявляється шляхом просторової дифузії [1].

При визначенні просторової концентрації характеристик рівня розвитку економіки знань регіонів України прийнято використовувати коефіцієнт локалізації (*location quotient*) (LQ).

Коефіцієнт локалізації є одним із базових аналітичних інструментів дослідження економічного розвитку. Метою використання такого підходу – знаходження коефіцієнта або вираження домінування певної галузі в досліджуваному регіоні. Це дозволяє нам визначити чи належить обраній територіальній одиниці лівова частка певної галузі з огляду на досвід досліджуваного регіону [2].

Коефіцієнт локалізації виступає інструментом економічної географії та економічного аналізу регіонів. Його можна представити наступним чином:

$$LQ_i^r = \frac{x_{ri}}{x_{r\bullet}} \div \frac{x_{\bullet i}}{x_{\bullet\bullet}},$$

де:

LQ_i^r - коефіцієнт для кожної i -ї змінної у r -му регіоні в конкретній момент часу,

x_{ri} - значення конкретної змінної в i -му розрізі в r -му регіонів в даному році,

$x_{r\bullet} = \sum_{i=1}^K x_{ri}$ - сума значень всіх змінних в розрізах i в конкретному r -му регіоні в даному році,

$x_{\bullet i} = \sum_{r=1}^R x_{ri}$ - сума значення конкретної змінної в розрізі i в економіці України, тобто в усіх її регіонах r в даному році,

$$x_{..} = \sum_{r=1}^R \sum_{i=1}^K x_{ri} - \text{сума значень усіх змінних в поперечному перерізі } i \text{ у всій економіці, у}$$

всіх регіонах r в конкретному часовому періоді.

Оскільки коефіцієнт LQ розраховується для певного періоду часу, аналогічні розрахунки виконуються для решти років. Залежно від отриманого значення, результат інтерпретується, як:

LQ>1 – присутня просторова концентрація в регіоні, тому що він характеризується значенням вищим, ніж середнє загалом;

LQ>1,25 – наявний високий рівень регіональної концентрації;

LQ<1 – значення змінної в цьому регіоні є нижчим, ніж середнє по країні;

LQ=1 – значення змінної у даній області виступає середнім значенням по країні в цілому.

Список використаних джерел

1. Шульц, С. Л. (2009). Просторові економічні трансформації: аналіз концентраційних процесів. Електронний ресурс].—Режим доступу http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2009_5/3.Prostorovi%20ekonomichni%20transformatii.pdf, 18.

2. Miller, M. M., Gibson, L. J., & Wright, N. G. (1991). Location quotient: A basic tool for economic development analysis. *Economic Development Review*, 9(2), 65.

Віра Варцаба, д.е.н., доцент

Валерія Огородник, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м.Ужгород

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ — КЛЮЧОВИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Результативне і ефективне управління економічним розвитком вітчизняних регіональних суспільних систем в умовах глобалізованої та інтелектуалізованої економіки є неможливим реорганізації традиційних для вітчизняної практики управління регіональним економічним розвитком засад взаємодії складових «регіональний менеджмент – регіональна суспільна система» з врахуванням процесів децентралізації владних повноважень і деконцентрації ресурсів.

Умовою удосконалення результативності і ефективності функціонування вітчизняних систем регіонального управління і менеджменту слід вважати перехід останніх від традиційних форм організації взаємодії регіональних складових за моделями «влада – бізнес», «влада – наука», «влада – суспільство» і т. д. до реорганізації і реордінації стосунків за зразком інноваційної моделі «квадро–спіралі» з масштабним залученням «структур громадянського суспільства» для «формування спільного інтересу», «генерування мотивації», «норм і правил», які «поділяються всіма» і приносять «взаємні вигоди» (рис.1) [1].

Позитивні наслідки соціально–економічного розвитку регіональних суспільних систем є, без сумніву, необхідною умовою загального руху держави Україна в напрямку досягнення повноцінного членства в Європейському Союзі – головної цілі, передбаченої документом «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» – документом, яким на загальнодержавному рівні визначені мета, вектори руху, дорожня карта, пріоритети розвитку України і її виходу на провідні позиції в світі [2].

Критично важливою умовою впровадження в практику реального управління розвитком регіонів інноваційних технологій інтеграції і гармонізації цілей та інтересів органів державної влади, місцевого самоврядування, бізнесу, науки і громадських організацій являється необхідність випереджаючої розробки і реалізації навчальних програм для забезпечення масового оволодіння ідеологією і технологією гармонізованого управління та менеджменту людськими ресурсами.

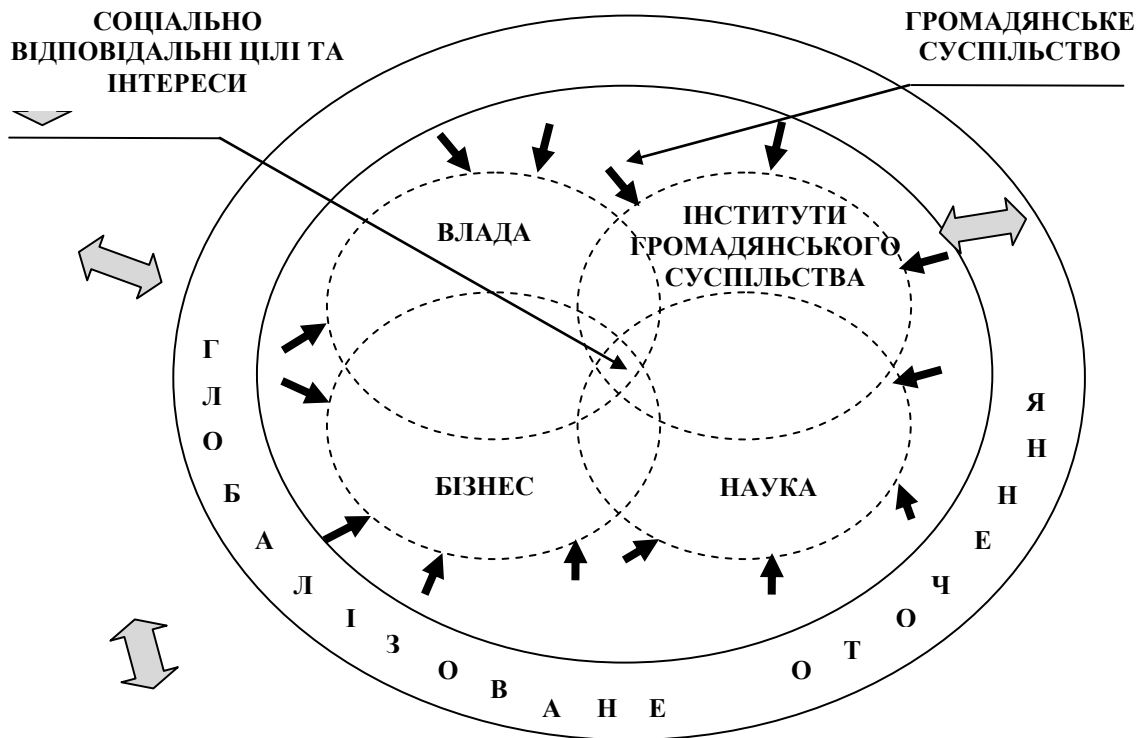


Рис. 1 Модифікована графічна інтерпретація інноваційної моделі взаємодії стейкхолдерів соціально-економічної системи регіону
(розробка Варцаби В.І.)

Саме на пріоритетності людського виміру глобального і регіонального розвитку і на регіональних аспектах існуючих бар'єрів в його належному використанні наголошено в роботах [3; 4] проф. С. Вовканича, що не викликає сумнівів.

Однак, при цьому постає питання необхідності й доцільності ідентифікації, розробки і реалізації необхідних для повномасштабного впровадження розроблених моделей, критеріїв і рекомендацій щодо залучення людських ресурсів до процесів практичного управління не тільки під час розробки регіональних і загальнодержавних стратегій, а й поточного управління та менеджменту процесами реалізації останніх.

В ґрунтовному аналітичному огляді європейського досвіду інституційного забезпечення регіонального розвитку, виконаного проф. М. Лендзел за різними джерелами ще у 2001 році, було продемонстровано, що серед функціональних завдань розвиткових інституцій всіх типів з необхідністю присутні такі завдання як створення та реалізації програм професійного розвитку населення; розвиток професійних навичок людських ресурсів; складання програми спільних навчальних програм для представників органів влади та неурядового сектору; навчання, перепідготовка та підвищення кваліфікації персоналу підприємств; освіти та професійного розвитку людських ресурсів.

Звернімо також увагу на той факт, що об'єктом розвитку і навчання виступають «людські ресурси», «населення», «представники органів влади», «неурядовий сектор», і «персонал підприємств», тобто – людські ресурси регіону [5].

Ґрунтуючись на тезі, що досягнений регіоном рівень економіки добробуту його населення визначатиметься особливостями діючих в регіоні стейкхолдерів, новими правилами їх взаємодії і механізмами забезпечення дотримання цих правил, слід вказати, що останні, в свою чергу, залежать від системи цінностей людських ресурсів стейкхолдерів регіональної спільноти та ментальності їх еліт.

Тут цілком доречно згадати про теорію ролі і місця еліт у розвитку країн та їх регіонів. Адже саме цими групами людей, якими здійснюються ідеологічні, політичні, релігійні, економічні, соціальні та інші впливи, керуючись «раціональним вибором» згідно

рекомендацій проф. Мансура Л. Олсона (Mancur Lloyd Olson) [6] або певними ідеями згідно досліджень Людвіга фон Мізеса (Ludwig Heinrich Edler von Mises), змінюються цінності, інститути і правила поведінки суспільства або в процесі змагань (конкуренції) між собою, або на основі усвідомленої співпраці.

Звідси, цілком очевидним є факт, що для суттєвих змін напрямку руху і результатів розвитку будь-якої регіональної суспільної системи до економіки добробуту і процвітання, необхідно усвідомлено змінювати наступні три складові характеристики регіональної спільноти людей:

- культуру та цінності людських ресурсів (в першу чергу, еліт регіональних груп впливу);
- правила та інститути, як форми організації співжиття в умовах гармонізованого управління і менеджменту;
- управлінців – адміністраторів співжиття на засадах гармонізованого управління і менеджменту.

Отже, зміни в рівні економічного добробуту регіону і поступового руху останнього з позицій деградації і депресивності в напрямку самодостатності і процвітання в пріоритетному порядку вимагають випереджаючих змін в моделі поведінки еліт його ключових груп впливу та населення регіону.

Однак, ціннісні зміни у свідомості як еліт, так і простого населення не можуть відбутися протягом короткого часу. В зв'язку з цим ціннісні та, обумовлені ними, економічні і технологічні перетворення в суспільстві набагато швидше можуть бути реалізовані через випереджаючі зміни в поведінці регіональних еліт та інститутів через встановлення і неухильне дотримання нових «правил гри» – співпрацю всіх стейкхолдерів на засадах гармонізації їх цілей та інтересів.

Адже, як довели у своєму відомому творі «Чому нації занепадають: походження влади, багатства і бідності» Дарон Асемоглу (Daron Acemoglu) і Джеймс Робінсон (James Robinson) [7], до економічного відставання, в першу чергу, призводить низька якість інститутів і їх закритість. Тобто, без зміни інститутів і правил гри, які б обумовлювали їх відкритість для суспільства, участь і контроль цього суспільства за процесами і процедурами управління, економічний розвиток є неможливим. Звідси – економічний розвиток є наслідком змін, які слід реалізувати, в першу чергу, в процесах і процедурах управління і менеджменту економічним і соціальним розвитком регіональних суспільних систем.

Певним підтвердженням цього можуть служити результати досліджень Нобелівського лауреата проф. Елінор Остром (Elinor Ostrom), яка стверджувала, що обов'язковою умовою успіху будь-якої спільноти в процесі творення, прийняття і підтримання нових правил співжиття, орієнтованих на організацію використання спільних ресурсів з одночасним уникненням і надмірного споживання і адміністративних витрат є загальна участь в цьому процесі всього населення [8, с. 347].

Виділені і структуровані вище ключові групи впливу РСС для забезпечення свого розвитку можуть і повинні сприйняти нові правила гармонізованого співуправління і співдіяльності шляхом усвідомлення, сприйняття і дотримання нових правил, привівши до управління і менеджменту управлінців, які здатні здійснювати свої функції за новими правилами.

Однак, розглядаючи регіональну еліту (владну, наукову, бізнесову і громадських організацій) всіх виділених нами вище ключових груп впливу на рівень економічного добробуту регіону в якості головних рушіїв розробки, запровадження і управління діяльністю нових інституцій і правил їх гармонізованої взаємодії, слід пам'ятати, що без активної участі в процесі ординарних учасників цих же груп досягнення позитивних результатів є неможливим.

Таким чином, завдання із спільної розробки наукою, владою, бізнесом і суспільством змістовно і якісно нових правил співжиття всіх впливових складових регіональних спільнот

на засадах гармонізації цілей та інтересів учасників цього процесу, вимагає створення інноваційної моделі поведінки суб'єктів ділової активності і технології управління з використанням комплексу феноменів «сінтелектика – синергія – синархія» (Варцаба). Ця управлінська технологія покликана запровадити в процеси і процедури практичного управління регіональним соціально-економічним розвитком якісно нові правила використання регіональною спільнотою спільних ресурсів, які, в першу чергу, повинні стати правилами діяльності для управлінців на всіх щаблях і у всіх сферах діяльності РСС, які підзвітні регіональній спільноті, а в другу – для всіх інших ординарних учасників визначених вище і діючих в регіоні ключових груп впливу.

Таке очікування позитиву пояснюється готовністю до «забезпечення балансу інтересів» уже не тільки на рівні суб'єктів господарювання в регіонах, а й усвідомленої готовності до цього регіональних органів державного управління і місцевого самоврядування разом з центральними органами державного управління, експертним середовищем і громадянським суспільством.

Список використаних джерел:

1. Варцаба В. Управління регіональним розвитком: теорія і практика гармонізації цілей та інтересів влади, науки, бізнесу: наукова монографія / В. Варцаба. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ. – Ужгород: ПРАТ «Видавництво «Закарпаття». – 2015. – С. 488.
2. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» і «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс] / Рада Закон. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
3. Вовканич С. Людський вимір інноваційного потенціалу розвитку: глобальний і регіональний аспекти / С. Вовканич, Х. Копистянська // Регіональна економіка. – 2002. – № 3. – С. 25–40.
4. Вовканич С. Соціальні бар'єри розвитку та реалізації інтелектуального потенціалу (регіональний аспект) / С. Вовканич, Х. Копистянська // Регіональна економіка. – 1998. – № 4. – С.108–113.
5. Лендъел М. Регіональне врядування та демократія [Електронний ресурс] / М. Лендъел, І. Конопльова // СаратовКонсалтинг. – Режим доступу: <http://www.armisbi.ru/filelib/sou/p11.pdf>
6. Олсон М. Логіка колективної дії: суспільні блага і теорія груп / Мансур Олсон. – Київ: Лібра. – 2004. – 272 с.
7. Acemoglu D. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty / Daron Acemoglu, James A. Robinson. – Crown Business, 2012. – 544 p.
8. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Элино́р Остро́м ; пер. с англ. — М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
9. Варцаба В. Конкурентоспроможність регіональних суспільних систем як наслідок використання інтелектоінтегруючої 3S-технології управління / Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем: збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Івано-Франківськ, 20-22 травня 2015 року) – Івано-Франківськ: ПП Голіней О.М., 2015. – С. 51-53.

Руслана Вовчанська, аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

КРИТЕРІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В умовах перехідної економіки різко загострюються економічні й соціальні протиріччя. У цій ситуації найважливішим фактором подальшого ефективного, прогресивного розвитку є становлення сучасної наукової системи управління на всіх рівнях народного господарства, включаючи регіональний.

Розвиток регіону - багатовимірний і багатоаспектний процес, який звичайно розглядається з погляду сукупності різних соціальних і економічних характеристик. Більше того, соціальні характеристики давно вже стали повноправними показниками, що оцінюють

ступінь розвитку будь-якого регіону[1]. Розвиток завжди має спрямованість, визначену метою або системою цілей.

Соціально-економічний розвиток включає такі аспекти: – зростання виробництва і доходів; – зміни в інституційній, соціальній і адміністративній структурах суспільства; – зміни в суспільній свідомості; – зміни в традиціях і звичках[2].

Стандартним способом оцінки економічного розвитку регіону є оцінка рівня виробництва. Така оцінка є сьогодні односторонньою і недостатньою. Розроблені міжнародними організаціями підходи до оцінки економічного розвитку країн примушують при оцінці рівня розвитку регіону розглядати не тільки об'єм виробництва, але і такі, наприклад, аспекти, як освіта, охорона здоров'я, стан навколишнього середовища, особиста свобода і культура життя. Цілком доречно як інтегральний показник розвитку регіону використовувати індекс розвитку людини, розроблений Програмою розвитку ООН для оцінки розвитку окремих країн[3]. При управлінні економічним розвитком окремого регіону доцільно виділяти всі вищенаведені відносно самостійні цілі і здійснювати моніторинг їх досягнення. Зокрема, разом з моніторингом стану регіонального виробництва і динамікою грошових доходів населення необхідно відстежувати й інші найважливіші параметри економічного розвитку.

Особливе значення у визначенні рівня економічного розвитку регіону мають традиційні показники, що оцінюють рівень виробництва і споживання благ і зростання цього рівня з розрахунку на душу населення (валовий національний дохід(ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), реальний ВНП на душу населення, темпи зростання цих показників. Для оцінки динаміки розвитку доцільно використовувати показники, що оцінюють темпи економічного зростання в регіоні: темпи зростання доходу, продуктивності праці, а також темпи структурної трансформації виробництва і суспільства. Отже, на рівні регіону можна розглядати такі критерії й відповідні ним показники соціально-економічного розвитку: – ВНП або ВВП(абсолютна величина на душу населення) і темпи зростання цих показників; – середній рівень доходів населення і ступінь їх диференціації; – тривалість життя, рівень фізичного і психічного здоров'я людей; – рівень освіти; – рівень споживання матеріальних благ і послуг(продуктів харчування, житла, телефонних послуг), забезпеченість домашніх господарств товарами тривалого користування; – рівень охорони здоров'я (забезпеченість поліклініками, аптеками, лікарнями, діагностичними центрами і послугами швидкої допомоги, якість медичних послуг, що надаються); – стан навколишнього середовища; – розвиток малого бізнесу; – збагачення культурного життя людей[4].

Критерії економічного розвитку не завжди грають роль цілей або цільових орієнтирів. Часто на передній план виступають тактичні завдання регіонального розвитку, які є необхідними умовами соціально-економічного розвитку регіону. Серед таких тактичних цілей розвитку регіону можна назвати: залучення нових видів бізнесу; розширення існуючого бізнесу; розвиток малого бізнесу; розвиток промисловості; розвиток сфери послуг; підвищення рівня зайнятості населення регіону.

У першій половині 2017 року соціально-економічний розвиток регіонів порівняно із першою половиною 2016 року характеризується покращенням окремих показників, навіть таких традиційно вразливих до кризових явищ сфер, як пряме іноземне інвестування та зовнішня торгівля товарами.

Причинами цього становища є паростки макроекономічної стабілізації і той чинник, що кожен регіон починає вирішувати питання власного економічного розвитку не в останню чергу внаслідок фінансового зміцнення територіальних громад та формування об'єднаних територіальних громад.

У 2016 році в результаті реформи децентралізації влади було змінено систему фінансування та знайдено інструменти фінансування регіонального і місцевого розвитку, які дозволяють місцевій владі ефективно вирішувати проблеми на місцях і не

допускати їх виникнення. У результаті цього кількість дотаційних місцевих бюджетів знизилась на 25 %. Значно зросли обсяги доходів місцевих бюджетів. Так, за перше півріччя 2017 року надходження власних доходів загального фонду місцевих бюджетів України зросли на 34 % порівняно з аналогічним періодом минулого року і склали 87 млрд грн, що на 22 млрд більше, ніж торік. У першому півріччі 2017 року доходи місцевих бюджетів 366 об'єднаних територіальних громад збільшилися майже удвічі, склавши 3,9 млрд грн (+1,9 млрд). Із розрахунку на одного мешканця громади середній показник надходжень також зріс практично удвічі з 640 до 1256 грн (темп зростання – 196,2 %)[5].

Звісно, фінансове зміцнення громад впливає і на розвиток регіонів у цілому. Розвиток країни та її регіонів залежить від усіх елементів ринку і в першу чергу визначається конкурентоспроможністю господарюючих суб'єктів та вироблених ними товарів і послуг. Водночас усі господарюючі суб'єкти функціонують в економічному середовищі конкретного регіону і їх успіх багато в чому зумовлений виключно регіональними факторами (наявністю місцевих ресурсів, об'єктів інфраструктури, робочої сили, взаєминами з місцевою владою). Саме тісними зв'язками з місцевими умовами створюються й утримуються конкурентні переваги господарюючих суб'єктів у регіоні, в тому числі промислових підприємств, що є залежними від природних ресурсів[1]. Вирішення регіональних проблем повинне спиратися на розгорнуту концептуальну основу, що припускає проведення глибоких теоретичних досліджень по регіональному розвитку й регіональній політиці. Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення їх конкурентоздатності неможливі без подолання проблем міжрегіональних відмінностей, ліквідації кризових явищ і відсталості у розвитку окремих територій країни.

Список використаних джерел:

1. Носова О.В. Національна економіка[текст]: навч. посіб.: / За заг. ред. Носової О. В. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 512 с.
2. Игнатов В.Г., Бутов В.И. Регионоведение и управление. – М. : Тесса, 2000. – 416 с.
3. Коломійчук В.С., Шевчук Л.Т., Шульц С.Л. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону. – Тернопіль, 2002. – 72 с.
4. Трансформація структури господарства України. Регіональний аспект// за ред. Г.В. Балабанова, В.П. Нагірної, О.М. Нижник. – К., 2003. – 341 с.
5. Національний інститут стратегічних досліджень – Аналітичні матеріали «СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ПЕРШОЇ ПОЛОВИНИ 2017 РОКУ» <http://www.niss.gov.ua/articles/2724/>

Таміла Косовілка, аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

АЛГОРИТМ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРУ

Використання кластера як фактору регіонального розвитку передбачає певний набір дій, алгоритм яких полягає в наступному.

Першим етапом запропоновано формування регіональної кластерної політики як елементу стратегії розвитку регіону.

На цьому етапі доцільними є наступні кроки:

1. Визначення а) мети політики, б) її організаційного контенту та в) принципів реалізації. При окресленні політики кластеризації рекомендовано враховувати різноманітність її наповнення, що визначено тим, якій підхід до політики застосовано.

А). Метою кластерної політики в Закарпатській області правомірне визначити формування організаційно-економічних стратегічних конкурентних переваг на основі поєднання науки, освіти та інноваційного бізнесу в умовах широкої співпраці з європейськими регіонами, що мають спільний с Закарпаттям кордон. Конкурентними перевагами, які рекомендовано в даному дослідженні, можуть бути наступні: інноваційне

середовище Закарпатської області, яке забезпечує генерування нових ідей та їх комерціалізацію; робоча сила, здатна ефективно працювати в умовах мінливого інноваційного середовища регіону; якість життя населення області, яка повинна відповідати світовим стандартам.

Б). Контент кластерної політики обумовлено вибором підходу до його створення та наповнення. Серед широкого кола підходів до контенту кластерної політики в сучасній практиці панують наступні: Субстанціональний. Цей вид політики передбачає застосування безпосередньо власних інструментів, тобто формування кластерів здійснюється як результат владних рішень. Інституційний. Даний підхід визначає сукупність певних норм, нормативів, регіональних організацій, традицій та культури, громадських інститутів, що сформовані в регіоні і дозволяють підвищити ефективність створення кластерів. Соціологічний. При дотриманні даного підходу кластеризація може бути представлена як механізм реалізації сукупності інтересів певних структурно організованих груп регіональної спільноти. Телеологічний. Телеологічний знаходить свою реалізацію в ціле покладанні та наборі інструментів, які дозволяють реалізувати мету найбільш ефективним способом.

Для успішної реалізації кластерної політики запропоновано застосувати її системний контент, якій враховує вище визначені ракурси. Системний контент передбачає залучення та взаємодію регіональної влади, інституційного середовища та його важелів, врахування інтересів регіональних груп, управлінських методів.

Системний контент підходу до кластерної політики знаходить практичну реалізацію в моделюванні фрейму регіонального стратегічного кластеру, якій складається з відносно відокремлених, але постійно взаємодіючих кластерів, кожний з яких виконує певну функцію, але разом їх діяльність спрямована на побудову регіональних конкурентних переваг.

Важливою умовою ефективного функціонування регіонального стратегічного кластера вважаємо забезпечення двохстороннього впливу: не лише оточення буде впливати на роботу кластера, але й кластер та його результати зробиють вклад у розвиток зовнішнього середовища через генерування нових знань та формування світового рівня робочої сили.

Принципами реалізації кластерної політики та створення регіонального стратегічного кластера вважаємо наступні: 1. Системності. В процесі реалізації регіональної політики кластеризації доцільно забезпечити взаємодію як всіх складових її контенту, що дозволить ефективно використовувати регіональні ресурси. 2. Принцип колегіальності, якій є відомим принципом керування соціально-економічними системами, при якому управлінські рішення приймаються групою уповноважених з рівними правами та відповідальністю. Саме колегіальність забезпечує врахування інтересів всіх учасників кластеру та його розвиток. 3. Принцип конкурентоздатності означає використання територіальних, організаційних, управлінських, інституціональних, культурних та інших переваг та орієнтацію на їх посилення.

Другим етапом виділено створення інформаційно-аналітичного середовища в регіоні, яке виконуватиме декілька функцій.

Інформаційно-аналітичне регіональне середовище представляє собою сукупність широкого кола засобів, як технологічного, так й організаційного характеру, і може включати регіональні інноваційні, наукові або освітні платформи, мережі та консалтингові організації. Для управління реалізацією кластерної політики та ефективного функціонування кластеру рекомендовано створити централізований інформаційно-аналітичний центр, який забезпечить управлінський процес інформаційною базою, необхідною для прийняття проактивних управлінських рішень. Для цього роботу інформаційно-аналітичного центру доцільно побудувати на принципі фідбеку, тобто зворотного зв'язку, якій забезпечує інформаційне спостереження для управління.

Оцінка рівня реалізації кластерної політики залишається достатньо невизначеною в сучасних методиках, які спрямовані в межах оцінки конкурентоспроможності або на регіон, або на окреме підприємство.

Після узгодження цілій кластерної політики регіону та регіонального стратегічного кластера доцільно окреслити визначальні напрямки функціонування кластеру, галузі та територіальні фактори, що дозволяє перейти до їх аналітичної характеристики. Аналітична характеристика, яка складає зміст інформаційно-аналітичного забезпечення управління стратегічним кластером, повинна складатися з двох частин: оперативної, стратегічної.

Оперативний аналіз дозволяє оцінити ефективність функціонування кластеру, а відповідно ефективність кластерної політики регіону. Методика оперативного аналізу повинна відображати, які показники повинні бути закладені в контролінгової системі управління кластером. Так, в процесі оперативного контролінгу недоцільно обмежуватися лише аналізом динамічності основних показників (при всій її значимості), а доповнити їх порівнянням з показниками інших суб'єктів даного виду діяльності, галузі та регіонів (в межах можливості).

Стратегічний контролінг дозволяє оцінити потенціал кластеру та визначити можливі обструкції в його використанні. Стратегічний контролінг також спрямовано на виявлення маркетингових можливостей того чи іншого інноваційного продукту.

При дослідженнях на регіональному рівні достатньо широко використовуються методи так званої оцінки конкурентоспроможності. Вказані методи, використовуючи ретроспективну статистичну інформацію, відносяться головним чином до оперативного аналізу соціально-економічного стану регіону і не завжди дозволяють оцінити його стратегічні перспективи.

Третім етапом активізації стратегічного фактору кластерізації є формування регіонального та кластерного брендів.

Етап розробки маркетингової системи та регіонального й кластерного брендів включає реалізацію визначених в назві етапу двох завдань посилення маркетингового регіонального потенціалу за допомогою створення маркетингового кластеру. При цьому доцільно враховувати, що саме маркетинговий кластер буде організаційною основою та стратегічним елементом ефективного функціонування маркетингової системи та реалізації маркетингового регіонального потенціалу Закарпатської області.

Заключним етапом запропоновано виділити впровадження кластерної політики та створення стратегічного регіонального кластеру. Узагальнено етап впровадження кластерної політики і створення кластеру передбачає наступні стадії: 1. Стадія проектування. 2. Стадія впровадження.

Стадія проектування починається з узгодження мети регіональної кластерної політики та цілій і завдань формування та функціонування регіонального стратегічного кластеру.

Регіональний стратегічний кластер може представляти собою мега систему, яка включає певну кількість кластерів, які мають визначену спеціалізацію, але пов'язані між собою принципом системності кластерної політики. Так, стратегічний мега кластер Закарпатської області рекомендовано сформувати з виробничих інноваційних, науково-освітнього та маркетингового кластерів. Інноваційний виробничий кластер представляє собою сукупність підприємств та організацій, які розташовані в Закарпатській області і забезпечують регіон конкурентними перевагами.

Запропонована модель ставить в центр освітнього кластеру Ужгородський національний університет, навчальний заклад, якій має потужну дослідницьку та освітню бази. В умовах кластеру навчальна, наукова та практична діяльності об'єднані одною метою – забезпечити генерування нових знань, опанування якими дозволить фахівцям-випускникам відповідати вимогам сучасного світу.

Ужгородський національний університет взаємодіє методичне та науково з іншими освітніми та науковими інституціями регіону через проведення спільних заходів: конференцій, круглих столів і т. д. Важливим елементом співпраці є підвищення кваліфікація працівників регіональних вузів в навчальних закладах – партнерах по кластеру.

Важливою умовою ефективного функціонування освітнього кластера є взаємозв'язок бізнесу та всіх складових навчального та наукового процесу.

*Володимир Кубіній, к.е.н., докторант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

ІНСТИТУЦІЙНО-ФІНАНСОВІ ПЕРЕШКОДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

Стратегічне управління інноваційним потенціалом передбачає систему норм та правил, які обумовлюють такий порядок діяльності суб'єктів інноваційної діяльності, держави, фінансових установ та громадських організацій, що забезпечить випереджальний розвиток України на основі розробок і впровадження технічних, технологічних, організаційно-управлінських та інших новацій. Саме система правил забезпечує якісні взаємовідносини між наукою та практикою, а ці взаємовідносини в свою чергу забезпечують ефективність та раціональність інноваційного процесу в країні. Система інституціональних норм включає широке коло складових, але в межах даної доповіді в якості таких, що обумовили сучасний стан управління інноваційним потенціалом, виділені законодавство, що регулює інноваційну діяльність в країні, та управління інноваційним розвитком країни.

Українськими фахівцями з права та управління національним господарством відмічене, що в Україні не існує чітко структурованої системи інституційного забезпечення створення, розвитку та функціонування інноваційних організацій. І це в першу чергу, як вважають дослідники, обумовлено відсутністю традицій та досвіду управління нововведеннями. Створене в Україні нормативне поле ще не стало адекватним сучасним викликам правовим підґрунтям для переходу національного господарства до інноваційної моделі економічного розвитку. Крім цього, нормативні акти, які приймаються на рівні держави та норми, що встановлюються на регіональному рівні не узгоджені логічно та організаційно. Українське законодавство в сфері інновацій не має системного характеру, в ньому домінують численні розрізнені підзаконні нормативно-правові акти: організацію інноваційної діяльності в Україні сьогодні регулюють більш ніж 400 нормативно-правових актів різної галузевої належності. Гальмує діючий правовий механізм також відсутність системності у формуванні законодавчої бази у сфері інноваційної діяльності. Так, Цивільний кодекс України (глава 62 "Виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт") регулює договірні відносини, що складаються в процесі виконання таких робіт, в тому числі розробки інноваційних проектів. Нормативним актом вищої юридичної сили є також Господарський кодекс, в якому, в главі 34 дається визначення інноваційної діяльності, окреслюються її види, обумовлюються форми інвестування в інновації, шляхи та форми державного регулювання та система державних гарантій інноваційної діяльності, надається поняття та зміст договору та створення і передачу науково-технічної продукції, який використовується для виконання інноваційних розробок на замовлення суб'єкта інноваційної діяльності з метою їх наступної реалізації. При цьому існують системні розходження у визначенні інноваційної діяльності, які регламентуються Господарським кодексом та Законом «Про інноваційну діяльність». Господарський кодекс статтею 325 пропонує інноваційною діяльністю у сфері господарювання вважати діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя. При цьому Закон «Про інноваційну діяльність» визначає її як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Порівняння запропонованих варіантів юридичної категорії інноваційної діяльності показує,

що Господарський кодекс пов'язує інновації головним чином з фінансовими акціями довгострокового характеру. Закон «Про інноваційну діяльність» акцентує увагу на комерціалізації наукових досліджень, які формують конкурентні переваги як для бізнесу, так і для національної економіки. Крім цього, питання інноваційної діяльності регулюються законами "Про наукову і науково-технічну діяльність", згідно з яким інноваційна діяльність належить до науково-технічної; "Про наукову і науково-технічну експертизу", "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків", що регулює особливості здійснення інноваційної діяльності зазначених у ньому суб'єктів інноваційної діяльності; "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні", що закріплює визначення понять пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, їх видів (стратегічні та середньострокові), основних засад їх формування, експертизи, затвердження, механізму їх реалізації та моніторингу; "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій", що визначає правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій і спрямований на забезпечення ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу України, технологічності виробництва продукції, охорони майнових прав на вітчизняні технології на території держав, де планується або здійснюється їх використання, розширення міжнародного науково-технічного співробітництва у цій сфері; визначає умови укладення договору про трансфер технологій, його істотні умови, види таких договорів) та обмеження щодо їх укладення. Крім законів, Верховна Рада України затвердила Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Президентом України затверджено Положення «Про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України». Уряд України прийняв такі нормативні акти як "Про заходи щодо підтримки інноваційно-інвестиційних проектів"; "Про затвердження Порядку формування, експертизи та обговорення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності"; "Про затвердження Положення про Комісію з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів", «Концепцію розвитку національної інноваційної системи» та ін. При цьому загальна кількість концепцій та стратегій розвитку України, прийнятих або розглянутих на державному рівні за останні 12 років, перевищує 100. Українське законодавство визначає її органи управління розвитком інноваційної діяльності. Стратегічні напрямки розвитку інноваційного потенціалу є прерогативою Президента України та Верховної Ради. Кабінет Міністрів України розробляє та впроваджує механізми реалізації стратегічного напрямку формування та використання інноваційного потенціалу. Практичну діяльність з управління інноваційним розвитком здійснює Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект). Державне агентство є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління національними проектами (стратегічно важливими проектами, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України). Держінвестпроект України відповідно до покладених на нього завдань забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, державно-приватного партнерства та управління національними проектами; забезпечує процес формування і виконання національних проектів з пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку, визначених Президентом України; координує діяльність центральних і місцевих органів виконавчої влади, державних підприємств, установ та організацій щодо реалізації та впровадження національних проектів; розробляє пропозиції та здійснює підготовку інвестиційних та інших проектів розвитку; і т.д. При цьому наголос в компетенції Держінвестпроекту зроблено не на розвиток інноваційного потенціалу країни, а на поліпшення інвестиційного клімату.

При всій широті інституціонального підґрунтя стратегічного управління інноваційним потенціалом, законодавство в Україні не відіграє мотиваційної ролі у активізації

інноваційного процесу. Наприклад, відсутність правових механізмів набуття прав інтелектуальної власності на об'єкти, створені за рахунок коштів державного бюджету, гальмує комерціалізацію наукових досліджень та розробок в результаті чого, за даними В.Гейця, знаходиться в господарському обігу менше 1 % результатів науково-технічної діяльності, в той час, коли в постіндустріальних країнах цей показник досягає 70%. Так, після прийнятого в США Закону «Про заохочення американських технологічних інновацій», якій вимагав від уряду передачі винаходів та технологій, що створені в державних лабораторіях та університетах, регіональним властям та приватному сектору, кількість ліцензійних патентів зросла в 10 разів.

В системі стратегічного управління інноваційним потенціалом країни важливу роль відіграє адекватне обрання стратегія фінансування науки. Фінансування науки виступає основним важелем генерування нових знань внаслідок впливу на: а) людський капітал науки; б) формування відповідної якості наукової інфраструктури; в) забезпечення матеріальної бази закладів науки. Крім цього, фінансування науки впливає на її функції. За даними українських фахівців, при сукупному фінансуванні науки в розмірі до 0,5 процента від валового внутрішнього продукту державне управління може розраховувати лише на культурологічний ефект, що означає підтримку у населення загального уявлення про науково-технічний прогрес. При цьому в країні є достатньо спеціалістів для розповсюдження інформації про інновації та здійснення навчання населення користуватися інноваційними продуктами. При фінансуванні наукової діяльності в діапазоні від 0,5 до 1 процента від ВВП державні стратеги можуть активізувати освітню функцію науки: в національній економіці задіяні фахівці, які здатні вирішувати складні сучасні науково-технічні завдання, але внаслідок недостатнього фінансування вони не задоволені умовами праці й передбачають отримати місце роботи в більш розвинених країнах. При фінансуванні від 1 до 1,5 % проявляється економічна функція науки. Лише при переході порогу фінансування в 1,5 % від ВВП наука стає самоокупною і починає діяти інноваційна її функція. Для випереджального економічного розвитку, як вважають українськи дослідники, потрібне фінансування науки у розмірі, що перевищує 3% від ВВП.

Вікторія Маргітич, аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Організаційний потенціал регіонального розвитку складається з трьох частин, трьох компонентів: по-перше, це сукупні можливості, здатності управлінської підсистеми впливати на об'єкт керування; по-друге, це сукупність функцій, які можуть виконати апарат управління регіональною системою; по-третє, це можливості та здатності самих організаційних форм регіональних суб'єктів господарської діяльності сприяти розвитку регіону та забезпечувати його конкурентоздатність.

Організаційний потенціал регіонального розвитку як ресурс регіонального розвитку, виходячи з його змістовного наповнення, базується на наступних принципах його створення та функціонування. Принципом вважається то базове правило, яким користуються при виборі моделі та напрямку поведінки.

Формування та функціонування організаційного потенціалу в основі має коло імперативів, які поділені на компонентні та загальні.

До компонентних імперативів віднесено ті, які є необхідними умовами створення та функціонування окремої складової організаційного потенціалу. До загальних віднесено принципи, що забезпечують ефективне функціонування всього організаційного потенціалу.

Компонентні імперативи наступні.

Для першої складової організаційного потенціалу віднесено принцип відповідності, тобто забезпечення адекватності управлінського апарату тим викликам, які сьогодні висувують процеси розвитку та інтеграції регіонів. Це стосується проблеми компетентності, професійної придатності, тих рис, якими повинні опанувати сучасні керівники процесів розвитку та формування конкурентоспроможності.

Для другого компоненту організаційного потенціалу рекомендовано принцип гармонії, тобто забезпечення оптимального для даних умов співвідношення між поділом праці (як в межах апарату управління регіональним розвитком, так й між системними елементами регіонального комплексу) та комбінуванням функцій. Необхідно враховувати, що спеціалізація дозволяє більш якісно виконувати професійні функції, а комбінування дозволяє розширити творчі можливості апарату управління, що є необхідною умовою побудови конкурентоспроможного управління регіоном в сучасних умовах.

Для третьої складової організаційного потенціалу вважаємо доцільним рекомендувати принцип оптимальності. Оптимальність передбачає виявлення критерію, який може приймати різні значення в залежності від завдань управління розвитком. Критерій також може бути обумовлений ситуацією, що склалася в межах регіональної системи або бути визначеним в залежності від вимог та обмежень (або можливостей) навколишнього середовища. Принцип оптимальності віднесено до третьої складової організаційного потенціалу, яка відображає організаційні контури економічної діяльності суб'єктів регіональної економіки, внаслідок наступної причини. Даний принцип є загальноекономічним, відповідно якого будь-яке рішення повинне бути оптимальним з позиції загально регіональних інтересів. Таким чином, при формуванні нових організаційних форм доцільно враховувати вплив їх дії не лише на результати діяльності самих суб'єктів, але й на реалізації регіональних соціально-економічних завдань стратегічного розвитку.

Загальними принципами створення та ефективного функціонування організаційного потенціалу виділено імператив гармонії, цілеспрямованість та системність.

Принцип цілеспрямованості дозволяє визначити пріоритети регіонального розвитку, що забезпечує економію ресурсів на досягнення певних конкурентних переваг регіону. Цілепокладання як принцип передбачає свідому, цілеспрямовану активність керуючої системи створити такі форми, які забезпечать створення визначальних, ключових конкурентних переваг регіону на основі ефективного використання організаційно-економічного потенціалу.

Принцип гармонії передбачає узгодженість інтересів учасників регіонального руху, консенсусу. Крім цього, даний принцип визначає взаємовідносини суб'єктів регіонального розвитку, коли їх організаційні форми та їх економічний зміст попадають в ситуацію протистояння. Організаційні форми повинні знаходитися в гармонії з метою розвитку (підтримувати принцип цілеспрямованості розвитку організаційного потенціалу), із змістом організаційних фреймів, знаходити спільні інтереси з навколишнім оточенням.

Принцип системності є методологічним принципом, який дозволяє організаційно-економічний потенціал розглядати як цілісну систему з певним набором елементів, що мають оптимальну форму, а їх контент функціонує в залежності від цілі та завдань всієї системи. Принцип системності як основний імператив організаційного потенціалу може діяти в умовах двох підходів до його формування та функціонування, які були виділені І. Ансоффом на початку 70х років і які можуть бути екстрапольовані на регіональний рівень.

Перший підхід отримав назву структурного. В межах даного підходу наголос робиться на внутрішньому устрої регіональної економічної системи та її організаційного потенціалу. Даний підхід сприяє покращенню системи управління регіоном, забезпечує ефективність внутрішніх взаємозв'язків в регіоні, акцентує увагу на слабких внутрішніх елементах, сторонах регіональної системи.

Другий підхід отримав назву динамічного. В центр уваги в процесі розвитку регіональної економіки ставиться взаємовідносини з зовнішнім середовищем. Розвиток регіональної

системи корелюється зі змінами в національній та глобальній системах. Особливо уважно відстежуються процеси на вході та виході регіональної економіки, її відкритості або закритості функціонування.

Принцип системності в процесі формування та функціонування організаційного потенціалу регіональної економіки дозволяє поєднати два підходи, виділив функції внутрішнього управління, яке ми називаємо оперативним, та функції зовнішнього керування (стратегічного), тобто керування розвитком системи в її взаємодії з мегасистемами та системами-конкурентами.

Поєднання оперативного та стратегічного підходів на основі застосування системного імперативу до організаційного потенціалу може бути використано в процесі стратегічного аналізу на основі застосування матриці, яку названо в даному дослідженні «Динаміка-структура» і яка дозволяє визначити стратегічну спрямованість організаційного потенціалу регіону (рис.1).

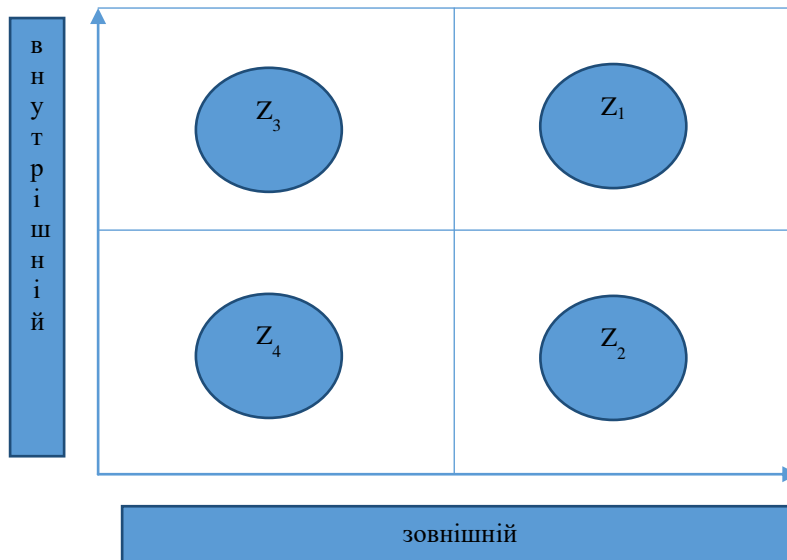


Рис. 1. Матриця «динаміка-структура» організаційного потенціалу регіонального розвитку*

Складено автором

Зона один (Z_1) означає, що організаційний потенціал регіону має високу ступінь концентрації на внутрішніх складових та взаємозв'язках між ними. Увага приділяється регіональному менеджменту, розвитку територій, виявленню внутрішніх проблем та визначення шляхів їх подолання. Одночасно регіон знаходиться у тісних та активних взаємовідносинах з соціально-економічними системами більш високого порядку, а також з регіонами, що межують з ним. Регіон має стратегічну мету та організаційні можливості їх реалізації. Загрозою попадання регіону в дану зону є можливість конфлікту між оперативними та стратегічними компонентами розвитку. В даних умовах виникає необхідність збалансованого підходу до поєднання уваги як до внутрішніх факторів розвитку, так й до динамічних складових організаційного потенціалу. Значною перевагою даної зони є можливість синергії, тобто взаємного посилення внутрішніх напрямків розвитку зовнішніми факторами.

Зона два (Z_2) свідчить, що регіон, обравши шлях взаємодії з зовнішнім оточенням, недостатню увагу приділяє структурним аспектам управління організаційним потенціалом. Неможливо не відмітити, що внутрішня структура відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного взаємного обміну ресурсами, інформацією або продукцією з іншими

економічними системами. Слабкий внутрішній організаційний устрій погіршує ефективність динаміки, знижує її швидкість та результативність.

Зона три (Z_3) відповідно характеризує спрямованість економічної системи на відмежування від зовнішнього світу, на закритість економіки. Цей шлях формування та функціонування організаційного потенціалу регіону не відповідає реаліям сьогодення, коли світ відкривається, процеси глобалізації активізуються, що створює додаткові можливості учасникам даних процесів. У випадку відсторонення від світових процесів регіон втрачає ті можливості, які дає участь у міжнародній співпраці та міжнародному поділі праці. При цьому неможливо не відмітити, що ендогенні фактори не втрачають своєї важливості ні за яких умов. Разом з тим, концентрація уваги лише на внутрішніх процесах, внутрішніх елементах не дозволяє використовувати переваги, що надає досвід та потенціал більш розвинених систем.

Зона чотири (Z_4) свідчить про слабкість системи управління, низький організаційний потенціал як у сфері динамічного управління, так й структурного. Це означає, що регіон втрачає будь-які можливості отримання конкурентних переваг і має високу імовірність перейти в розряд депресивних.

*Василь Мікловда, д.е.н., проф., член.-кор. НАН України
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород.*

*Сергій Мошак, к.е.н.
підприємець, м.Ужгород.*

*Наталія Кубіній, к.е.н., професор
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м.Ужгород.*

СТРАТЕГІЧНІ ФАКТОРИ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ЗАКАРПАТТЯ

Стратегічне управління регіональною конкурентоспроможністю передбачає окреслення системних факторів, дія яких забезпечує певні переваги, що визначають можливості випереджального розвитку Закарпатської області. Першою групою факторів виділені інноваційно-інвестиційні, які формують технологічне, кадрове, інтелектуальне наповнення регіональної економічної системи.

Серед інноваційних факторів особливе місце займає регіональна інноваційна система. При цьому доведено, що гальмування регіональної інноваційної системи в Закарпатській області пояснюється певним колом причин.

По-перше, в країні не створена ефективно функціонуюча національна інноваційна система, невід'ємним елементом якої будуть регіональні системи. Саме національна система визнає інституціональну тектоніку регіональних систем, забезпечує їх взаємодію, без якої неможливо сформувати цільне інформаційно-інноваційне середовище країни.

По-друге, внаслідок відсутності належного фінансування зв'язки науковців Закарпатської області з закордонними науково-інноваційними та освітніми центрами не відповідають сучасним вимогам. Регіональні установи головним чином використовують кошти грантів, які виділяє Європейський Союз, але спрямованість цих фінансових важелів націлена на користь в першу чергу європейських реципієнтів. При цьому слід відмітити, що закарпатські установи вдало використовують професійну мережу, яка вже сформована та функціонує багато років. Але на перший план виходить не системна організація наукових та інноваційних обмінів, а персональна воля науковців та можливості окремих структур.

По третє, не сформований ланцюг інноваційної діяльності з точки зору взаємодії між генераторами нових знань, владою, реальним сектором, який забезпечує перетворення ідей у інновації, та фінансовими установами, що зацікавлені у здійсненні інвестицій у інноваційну

економіку. Фактично вищі навчальні заклади регіону, в яких сконцентровано науковий потенціал області, не мають необхідного рівня зв'язків з підприємствами. Це пов'язано з великим навчально-методичним навантаженням докторів та кандидатів наук, а наукова діяльність проводиться за «залишковим» принципом. Доведено, що критичною точкою розвитку національної інноваційної системи, а так саме й регіональних її відділень, є зв'язок між дослідженнями, проведеними національними або регіональними науково-освітніми закладами і приватними компаніями.

По-четверте, відсутні важелі мотивації підприємств з впровадження інноваційних технологій або продуктів у практичну діяльність. Так, не працює фіскальна система, кредитні механізми чи важелі державної підтримки підприємств, які ідуть на ризики при здійсненні інноваційної діяльності. Всі ризики лягають на плечі підприємства, що гальмує прийняття інноваційних рішень стекхолдерами, власниками підприємств чи їх топ-менеджерами. Крім того, підприємства не розвивають дослідницьку базу, купуючи головним чином зарубіжні розробки, посиляючись на економічну доцільність та їх кращу якість.

П'ята причина охоплює проблеми людського потенціалу регіону, наявність якого є умовою ефективного функціонування регіональної інноваційної системи. Питання формування людського потенціалу як основи інноваційної економіки регіону та її конкурентоспроможності будуть викладені в наступному параграфі.

В якості шостої системної причини визначено відсутність системи управління ризиками як на рівні держави, так й в межах більшості підприємств.

Для забезпечення ефективності діяльності регіональної інноваційної системи рекомендовано до її змісту включити наступні елементи:

- моніторингову підсистему, яка відповідатиме за координаційно-організаційне та контрольнo-аналітичне забезпечення діяльності РІС. Ця підсистема буде функціонувати на базі центру, задачами якого буде відстежувати попит та його тенденції на внутрішньому та зарубіжному ринках на інноваційні продукти; залучати науково-освітні заклади для проведення відповідних розробок; визначати доцільність та ефективність залучення підприємств, що потенційно здатні працювати для забезпечення попиту на впровадження інноваційних розробок; проводити конкурси на виконання наукових проєктів; інформувати регіональне суспільство про можливості та результати інноваційної діяльності в регіоні. Змістом роботи моніторингового центру може повинна стати аналітична діяльність визначення рівня конкурентоспроможності регіональної інноваційної системи Закарпаття та області в цілому з позиції формування інноваційного суспільства;

- підсистему генерування знань, що включає в свою чергу дві підсистеми (науки та освіти). В Закарпатті наукова діяльність та вища освіта сконцентрована голосним чином в Ужгородському національному університеті, що надає певні організаційні переваги у проведенні досліджень та розробок. Основним завданням при активізації даної підсистеми є посилення її зв'язку з виробництвом та забезпечення інформацією стосовно реального попиту на дослідження;

- фінансову підсистему, спрямовану на формування фінансових важелів активізації інноваційної діяльності в регіоні. Фінансова підсистема в умовах відсутності бюджетних ресурсів підтримки інноваційної діяльності повинна бути сконцентрована на залучення венчурних ресурсів, джерелами яких виступатимуть як національні інвестори, так й закордонні вкладники;

- суб'єктів інноваційної діяльності. Більш активно доцільно залучати підприємства, що є дочірніми компаніями та відділеннями транснаціональних корпорацій з вже визначеними інноваційними стратегіями розвитку. Враховуючи, що практично всі ТНК, підрозділи яких працюють в Закарпатті, проводять дослідницькі роботи в країнах Заходу, за місцем розташування материнських компаній; необхідно створити систему стимулів, які будуть сприяти перенесенню частки досліджень в їх українські підрозділи.

- підсистему трансферу знань. Важливу роль відіграватиме Ужгородський національний університет, фонди та центри підтримки інноваційного бізнесу ;
- інституціональну підсистему.

До складу інноваційної систем доцільно включити й засоби масової інформації, які забезпечать формування інноваційної культури в суспільстві та сформують інформаційне середовище, в якому учасники інноваційної діяльності зможуть отримувати інформацію про перспективи та сучасний стан як діяльності регіональної інноваційної системи, так й інноваційного розвитку території в цілому.

Регіональна інноваційна система є відкритою, при цьому має дві форми зв'язку з навколишнім оточенням.

По-перше, це зв'язок цілої РІС з іншими системами, що складає мега-систему. Наприклад, РІС пов'язана з іншими регіональними системами, які в сукупності формують національну інноваційну систему. Крім цього, регіональна інноваційна система взаємодіє з ринковою системою, що забезпечує РІС інформацією про попит на інноваційну продукцію, а також формує площадку для реалізації продукції.

По-друге, кожний з елементів РІС має відповідний зв'язок з відповідними системами національної або глобальної економіки, ринку, фінансів і т. д. Так, владна підсистема РІС є частиною органів управління регіоном, які в свою чергу афілійовані з органами управління країною. Відповідно фінансова підсистема є частиною фінансової системи країни і знаходиться з нею у прямому зв'язку. Наукові та освітні організації області також мають пряме підпорядкування відповідним міністерствам (міністерству), які визначають напрямки наукової роботи, навантаження науковців та освітян та безпосередньо їх фінансують.

Формування регіональної інноваційної системи рекомендовано здійснювати за етапами:

1. Визначення цілей, завдань, пріоритетних видів діяльності в регіоні в контексті його стратегічного розвитку та формування системи регіональної конкурентоспроможності.
2. Формування інституціональної бази регіональної інноваційної системи, яка включає нормативно-законодавчу, організаційно-управлінську та культурну складові.
3. Створення моніторингового центру. Для цього проводиться визначення функцій моніторингового центру, методів його діяльності, що обумовлені колом повноважень та відповідальності.
4. Інноваційний регіональний кластер є основою інноваційної системи в області внаслідок його ролі як синергічного об'єднання, спрямованого на концентрацію інноваційних ресурсів та їх перетворення у інноваційний потенціал конкурентоспроможності регіональної економіки.
5. Венчурне підприємництво та венчурне фінансування є необхідною умовою формування інноваційного суспільства та результативності інноваційної системи.

Головним фактором, що дозволить ефективно функціонувати регіональній інноваційній системі, виробляти нові знання та забезпечувати їх практичну реалізацію, є людський потенціал. Людський потенціал є тим елементом, що наповнює всі функціональні складові інноваційної системи. Людський потенціал виступає метою регіонального розвитку та дії регіональної інноваційної системи

*Сергій Мошак, к.е.н.
підприємець, м. Ужгород*

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ РЕГІОНУ

Конкурентоспроможність регіональної економіки може бути предметом дискусії за таких умов: 1. Наявність двох чи більше суб'єктів, що існують в зоні конкуренції. Тобто ознакою конкурентоспроможності є наявність сукупності об'єктів. 2. Об'єкти повинні здійснювати діяльність, іншими словами, знаходитися в умовах функціонування. 3. Цілі об'єктів повинні бути односпрямовані. 4. Потенціал учасників конкуренції може бути окреслений та оцінений.

Конкурентоспроможність – це система конкурентних переваг, що визначає кращі позиції регіону у порівнянні з його конкурентами. Саме системний підхід дозволяє зайняти економічному гравцю найкращу позицію на конкурентному полі. Найкращою називаємо таку позицію, яка заперечує одне з наступних (або їх комбінацію): а) володіння радикальною інновацією; б) відмінна від конкурентів якість товару чи послуги; в) забезпечення найвищого рівня ефективності економічної діяльності.

Конкурентоспроможність в основі залежить від її потенціалу. Потенціал конкурентоспроможності – здатності та можливості регіону та його управління системно вдосконалювати конкурентні переваги, забезпечувати заданий темп розвитку регіону, досягти відповідного рівня конкурентоспроможності.

Рівень конкурентоспроможності – фактично результат реалізації її потенціалу, результат реалізації здатності та можливостей формувати та вдосконалювати конкурентні переваги.

Конкурентоспроможність має певний контент, тобто набір конкурентних переваг, таких конкурентних переваг, що посилюють потенціал розвитку, надають можливості його кращій реалізації. Потенціал конкурентоспроможності складається з системних елементів, серед яких провідну роль відіграє людський потенціал.

Людський потенціал являє собою такі якості робочої сили, трудових ресурсів та всього населення регіону, що забезпечують реалізацію як поточних завдань, так й стратегічних цілей економічної системи. При цьому людський потенціал відіграє подвійну роль. З одного боку, людський потенціал реалізується в процесі виробництва як важливий елемент, фактор господарської діяльності. З іншого – людський потенціал являє собою сукупність мотивів, потреб, цінностей, відносин, які проявляються в процесі господарської діяльності.

Для визначення ролі та місця людського потенціалу в системі регіональної конкурентоспроможності доцільно визначити сутність людського потенціалу, окреслити його системну онтологічну будову, визначити механізми його активізації, які підлягають під дію стратегічного управління.

Поняття людського потенціалу розглядається з різноманітних позицій, експлікація яких дозволить виявити можливості подальшого категоріального вдосконалення.

Широко відомим є визначення сутності людського потенціалу як сукупності універсальних (загальних) і специфічних (спеціалізованих) потреб, здібностей і готовності різних соціальних спільнот виконувати суспільно-необхідну діяльність, основні соціальні ролі. При цьому людський потенціал забезпечує як спадкоємність, так і новації у розвитку життєво важливих суспільних сфер. Людський потенціал є динамічною системою, яка знаходиться у постійному розвитку. Саме шляхи розвитку та його темпи сприяють отриманню кардинальних стратегічних конкурентних переваг. Людський розвиток обумовлює наступні стратегічні конкурентні можливості економічної системи:

1. Здійснювати стратегічне управління розвитком на відповідному рівні. Створювати конкурентні стратегії розвитку регіональних систем. Ефективно впроваджувати стратегії, здійснювати своєчасно їх корегування.

2. Проводити контролінг не лише внутрішнього стану системи, але й навколишнього оточення, особливо в умовах посилення турбулентності його зміни.

3. Виявляти загрози та можливості розвитку економічної системи на основі застосування сучасних методів діагностики проблем та прийняття управлінських рішень.

4. Застосовувати сучасні методи аналізу конкурентоспроможності економічних систем. Сучасні методи аналізу конкурентоспроможності потребують широти знань, компетентності та володіння сучасними технологіями.

5. Формувати інновації та забезпечувати їх впровадження, створює умови для випереджального розвитку економічної системи.

6. Розвивати інформаційну економіку, економіку знань.

Людський потенціал забезпечує певну продуктивність праці економічної системи та стиль життя в даному соціумі. Саме продуктивність та стиль життя визначають

конкурентоспроможність економічної системи внаслідок того, що вони: а) забезпечують більш економічне та раціональне використання ресурсів, особливо живої праці; б) залучають притік різноманітних ресурсів, якій спрямовано на зони, де їх віддача та результативність найвищі; в) формують таку систему, яка найкращим чином задовольняє економічні, соціальні, культурні та інші потреби населення.

Вивчення проблематики використання людини у господарській діяльності починається з її дослідження як важеля економічного механізму, інструмента реалізації цілей розвитку економічної системи. Даний підхід знайшов втілення в таких теоріях як людський капітал, управління трудовими ресурсами, теорія факторів і т.п.

При переході на знанієву, постіндустріальну економіку, коли метою розвитку та формування конкурентоспроможності є досягнення певної якості життя в суспільстві, а не певний обсяг виробництва продукції, економічний сенс людини доповнюється її соціальним, культурним, інституціональним та психологічно-поведінковим навантаженням.

При визначенні шляхів розвитку людського потенціалу та стратегічного управління ними необхідно визначити основні імперативи його розвитку, які повинні враховуватися при прийнятті стратегічних рішень.

Принципи розвитку людського потенціалу запропоновані наступні: 1. Принцип довгостроковості пропонує Грибатову Г.Р. визначити виходячи з того, що для досягнення рівня розвитку людського потенціалу відповідного вимогам сучасної економіки необхідний значний період часу. Потенціал створюється протягом тривалого періоду, який суттєвим чином визначає й майбутній його тренд. 2. Принцип ситуативності передбачає врахування позиції, що склалася на даний момент. 3. Принцип заперечення силового впливу припускає, що людський потенціал не піддається простому маніпулюванню, а здатний розвиватися лише в умовах, що сприяють формуванню творчих начал. 4. Принцип комплексності оцінки припускає, що оцінка впливу людського потенціалу на діяльність економічної системи повинна враховувати не тільки прямий вплив на ефективність організації, але і безліч неявних напрямів його впливу.

Виходячи з загально визнаного положення про те, що принципи представляють собою загальні вимоги до побудови теорії, сформульовані як те первинне, що лежить в основі певної сукупності явищ, дані імперативи не відображають базові вимоги до формування та використання людського потенціалу. При характеристиці різноманітних явищ, теорій або концептів принципи відображають ті суттєві позиції, що відповідають за відповідне існування та розвиток економічної системи, без яких вона не виконувала б свого призначення. На наш погляд, при окресленні вищезгаданих принципів присутній еkleктичний підхід, якій не дозволяє науковцю забезпечити через наведені позиції окреслення базових взаємовідносин між елементами людського потенціалу та фундаментальними аспектами його розвитку. Тому в процесі дослідження сутності людського потенціалу запропоновано будувати його систему на основі імперативів, які визначають існування та функціонування потенціалу як системного явища.

Доцільним вважаємо застосовувати наступні принципи формування та розвитку людського потенціалу в умовах стратегічного управління.

1. Системний підхід до людського потенціалу, якій забезпечує ємерджентність та гармонічність розвитку. Людський потенціал – це система з набором елементів, які містять різноманітні психологічні, поведінкові, економічні, соціальні та інші якості.

2. Креативність визначає здатність творити нові ідеї та знаходити шляхи їх імплементації.

3. Цілеспрямованість передбачає в першу чергу раціональний вибір напрямку розвитку економічної системи, свідоме рішення, що базується на об'єктивних результатах стратегічного аналізу.

4. Історичність. Даний принцип передбачає дотримання накопиченого економічною системою досвіду господарської активності, використання створеного потенціалу, підтримка

існуючих протягом певного періоду в організації або регіоні цінностей, що забезпечують розвиток всієї системи та її людського потенціалу.

5. Консенсуальність. Даний принцип передбачає узгодження інтересів різноманітних суб'єктів регіональної економіки, доводить, що співпраця є більш продуктивним важелем, ніж конкуренція.

Людський потенціал набуває в умовах четвертої революції – комп'ютеризації та застосування штучного інтелекту – рис та функцій, які забезпечують конкурентоспроможність та довгострокову життєздатність економічної системи.

Тетяна Теличко, аспірантка

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ТРИАДА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Підвищення ефективності функціонування регіональної економіки в умовах переходу до економіки знань вимагає постійного вдосконалення системи і методів управління. Найбільш конкурентоспроможною в нинішньому оточенні є інноваційна стратегія.

Інноваційна стратегія вимагає перегляду традиційних підходів до форм і методів управління регіональною економікою.

Виділено рекомендовано застосувати три блоки шляхів вдосконалення управління:

1. Розвиток людського потенціалу регіону.
2. Впровадження інноваційного підприємництва.
3. Формування регіональної культури, яка підтримує з одного боку, креативність, а з іншого – повага до іншої точки зору.

Зазначені шляхи вдосконалення управління пропонуємо назвати регіональної тріадою, елементи якої при відносно самостійному розвитку, активно взаємодіють між собою.

Перший елемент тріади – людський потенціал. Людський потенціал містить такі якості людей, які мають вирішальний вплив на результати підприємства або ж регіону.

Дії, які рекомендовані для розвитку людського потенціалу, наступні:

По-перше, на рівні регіону доцільно прийняти стратегію розвитку людського потенціалу, яка призведе до підвищення якості життя, трудової діяльності, а, отже, ефективності регіональної економіки.

По-друге, удосконалювати систему освіти на основі наступних дій: - розвиток неперервної професійної освіти; - підвищення кваліфікації в фірмі на основі тренінгів та курсів; - самоосвіта; - менторинг. Менторинг - це система адаптації молодих працівників до умов роботи на підприємстві, в організації. Менторинг є більш високу форму наставництва, при якій настанови більш досвідчених фахівців доповнюється консультуванням, тренінгом, психологічною підтримкою; - реінжиніринг. Реінжиніринг - це переосмислення і перепроєктування ділових процесів як шлях підвищення ефективності регіональної економіки, в результаті якого буде підвищена ефективність функціонування регіональної економіки. У процесі формування людського потенціалу регіону доцільно виділити ті процеси, які забезпечують формування такої робочої сили, яка забезпечить конкурентоспроможність регіону.

По-третє, має бути розроблена регіональна програма сертифікації персоналу, яка буде сприяти:

- впровадження ефективної системи оцінки персоналу для забезпечення продуктивності його професійного розвитку відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO 9000: 2000;

-розкривати перспективу зростання трудового потенціалу регіону та в професійному плані, і в кар'єрному розвитку;

- створення сприятливих умов для успішної діяльності підприємств в міжнародному економічному і науково-технічне співробітництво.

Одним з методів управління та оцінки компетентності підлеглих є управління за допомогою постановки цілей, при якому керівник і підлеглий спільно визначають основні цілі (індивідуальний план) останнього на певний період, після закінчення якого керівник оцінює ступінь їх реалізації.

2. Інноваційне підприємництво буде успішним при виконанні першого напрямку вдосконалення управління регіональною економікою. Тільки при наявності адекватного людського потенціалу виникають можливості для інноваційного підприємництва. Інноваційним підприємництвом є такий вид бізнесу, при якому застосовуються нові технології, випускається нова продукція або ж відбувається вихід на нові ринки. Відповідно, вимоги до робочої сили підвищуються, якості, якими повинні володіти як підприємці, так і працівники, стають запорукою успіху або причиною невдачі інноваційного бізнесу.

3. Наступним елементом тріади названа регіональна культура. Культура являє сукупність норм, правил, традицій, які панують в регіоні і позначають модель поведінки людського фактору. В сучасних умовах матеріальна культура інтегрується з культурою духовної і формується принципово новий культурний тип, який адекватний епосі економіки знань.

По-перше, в суспільстві має переважати повага до підприємництва та людей, що його організують. Підприємці фактично виступають двигуном розвитку, шляхом помилок виявляють правильний напрям ділового, економічного та соціального розвитку країни або регіону.

По-друге, ризик повинен реально розглядатися як благородна справа. Повага до ризику означає повагу до помилок, які неможливо уникнути в процесі управління.

По-третє, постійна самоосвіта має стати нормою. Самоосвіта дозволяє людині бути на адекватному рівні, володіти відповідними технологіями, що надані часом постіндустріального суспільства.

По-четверте, необхідно впровадити традицію ділитися знаннями. Знання не можуть бути притаманні лише одній людині чи групі людей; така ситуація гальмує розвиток.

По-п'яте, має бути вироблена звичка поважати іншу думку, навіть якщо воно суперечить принципово думку опонента. Повага до підприємця, повага до людини праці, до їх ставлення чи мислення, вибору шляху чи моделі існування мають бути закладені в регіональну культуру.

Основною відмінністю культурної моделі, яка запропонована в даному дослідженні, є синтез креативності та толерантності.

*Богдан Торб'як, аспірант кафедри економічної кібернетики
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, м. Івано-
Франківськ*

АНАЛІЗ ЦІЛЕЙ СТВОРЕННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Виникнення будь-яких організаційних утворень в регіональній економіці, в тому числі й фармацевтичних кластерів, спрямоване на задоволення інтересів ініціаторів об'єднання. Без сумніву, існує багато факторів, які впливають на формування визначених цілей, проте їх всі можна розглядати в подвійній площині: фактори, зумовлені впливом соціально-економічної системи, в середовищі якої формуються кластери, та фактори зі сторони учасників потенційного утворення, які виявили бажання до інтеграції.

Фактори, які формуються під дією соціально-економічної системи, визначають середовище функціонування кластерів. До них можна віднести стратегічні пріоритети розвитку регіональної економіки, рівень відкритості та сприяння інноваціям, наявність природних конкурентних переваг – унікальних запасів ресурсів, які здатні забезпечити належний рівень конкурентоспроможності учасників внутрірегіональних взаємодій.

Серед факторів, які впливають на формування цілей створення фармацевтичних кластерів, і залежать виключно від учасників потенційного утворення, які виявили бажання до інтеграції, варто відмітити, перш за все, прагнення учасників потенційного об'єднання до взаємодії та конструктивного діалогу задля збереження існуючих та примноження нових конкурентних переваг. Без сумніву, перенесення конкурентної боротьби з ресурсної площини в інституційну відкриває перед всіма суб'єктами ринкових трансакцій нові можливості, пов'язані з більш ефективним використанням адміністративного ресурсу для підтримки розвитку підприємництва в регіоні та формування сприятливого інфраструктурного середовища.

Багатоманітність форм прояву взаємодій проаналізованих факторів стали однією з причин існування значної кількості цілей створення фармацевтичних кластерів в регіональній економіці, висвітлених у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Наприклад, Олександра В. Матвіїв розглядає кластеризацію фармацевтичної галузі як метод зміцнення її фінансово-інвестиційного потенціалу. На думку науковця, відмінною ознакою кластерного підходу у цій сфері є розробка інноваційних лікарських засобів і впровадження їх у виробництво [1, с. 83].

Петров А.П., Макарова І.В., проводячи дослідження потенціалу кластеризації фармацевтичної галузі Свердловської області (Росія), визначають головною ідеєю створення кластера – можливість оптимального використання потенціалу соціально-економічної системи у сфері розробки, виробництва та впровадження в медичну практику інноваційних лікарських препаратів та відтворених лікарських засобів [2, с. 78].

Жуков Д. головну мету створення фармацевтичних кластерів вбачає у необхідності виробництва цілого спектру вітчизняних інноваційних лікарських продуктів. При створенні територіально-галузевого об'єднання науковець першочергову ціль бачить у створенні нових робочих місць, та зазначає, що в перспективі кластер може забезпечити вагомий податковий надходження в бюджет, оскільки сучасне фармацевтичне виробництво за рахунок великого попиту є високоприбутковим [3, с. 192].

Посилкіна О.В., Сагайдак-Нікітюк Р.В., Козирєва О.В. відмічають, що з позицій фармацевтичної галузі кластеризація являє собою об'єднання виробництва, дистрибуції і реалізації фармацевтичної продукції у територіальні кластери з метою запобігання просторовому розсосередженню взаємозалежних видів діяльності. Крім того, кластеризація є інструментом формування регіональної промислової політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності суб'єктів фармацевтичного ринку і розвитку фармацевтичної галузі на мезорівні, а також є основою розробки пріоритетних програм регіонального розвитку [4, с. 338].

Аналіз проведених досліджень цілей формування фармацевтичних кластерів, висвітлених у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, показує, що головна увага дослідників зосереджена на вивченні цілей формування кластера як організаційного утворення [2, 3] та чинників, що спонукають підприємства до інтеграції [1, 4]; водночас, поза увагою залишається аспект внутрікластерних взаємодій. Без сумніву, кожен з учасників територіально-галузевого об'єднання вступає у взаємовідносини з іншими учасниками утворення, при цьому, кожна з сторін переслідує власні цілі.

Єдність кластера забезпечується саме у взаємоузгодженні цілей всіх рівнів – кластера в цілому, міжкластерних взаємодій, членів об'єднання. Тому вважаємо більш доречним при оцінці цілей формування фармацевтичних кластерів в регіональній економіці застосовувати трьохрівневий ієрархічний підхід. На першому, найвищому, рівні визначаються загальні цілі, яких намагаються досягти учасники від формування територіально-галузевого об'єднання у фармацевтичній галузі. Як показують проаналізовані дослідження, до таких цілей можна віднести впровадження у виробництво інноваційних лікарських засобів, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної фармацевтичної продукції, захист інтересів місцевих фармацевтичних товаровиробників, залучення інвестицій, вихід на нові ринки збуту та ін.

Оскільки цілі цього рівня перебувають у прямому взаємозв'язку з середовищем формування кластера, цілком закономірно, що вони формуються під дією тенденцій розвитку регіональної економіки.

На другому рівні формуються цілі, яких намагаються досягти учасники об'єднання від міжкластерної взаємодії. Оскільки кластер є складним організаційним утворенням, яке характеризується великою сукупністю мережевих зв'язків, важливо визначитись з цілями, які переслідують учасники від участі в них. Наприклад, у мережах типу «бізнес – місцеві органи влади» важливим для суб'єктів підприємництва є реалізація принципів державно-приватного партнерства та максимального використання адміністративного ресурсу для підтримки підприємницької активності в регіоні; владні структури від інтегративної взаємодії отримують можливість безпосередньої участі у підприємницьких проектах, та визначають характер використання ресурсного потенціалу території. Робота в мережах типу «бізнес – інституції» також є корисною для кожної із взаємодіючих сторін: підприємства отримують можливість впливу на інфраструктурне забезпечення своєї діяльності, що сприяє полегшенню веденню бізнесу у регіоні; виникнення нових інституційних утворень спрямоване на задоволення потреб суб'єктів господарської діяльності та всебічну співпрацю з ними. Мережі типу «місцеві органи влади – інституції» є корисними для формування стратегії розвитку соціально-економічної системи.

Суть третього рівня ієрархічної взаємодії цілей полягає у вивченні переваг, яких намагаються досягти кожен з учасників від участі в кластері. Наприклад, серед цілей, яких прагнуть досягти підприємства, можна назвати освоєння нових ринків збуту, запуск ліній з виробництва нових інноваційних продуктів, зниження трансакційних витрат, заключення вигідних контрактів та ін.; місцеві органи влади отримують можливість узгодження пріоритетів регіонального розвитку з стратегією поведінки окремих учасників регіональних ринкових взаємодій; інституційні утворення мають змогу безпосередньо впливати на характер підприємницького середовища та забезпечувати сприятливий клімат розвитку суб'єктів бізнесу.

Без сумніву, цілі третього, найнижчого, рівня кожного з учасників територіально-галузевого об'єднання знаходять свій прояв у цілях другого та третього рівнів, тобто важливою ознакою повноцінного формування кластера та його майбутнього ефективного функціонування є взаємоузгодження цілей всіх рівнів. Нівелювання цілей одного з рівнів призведе до порушення довіри серед учасників кластера, та в майбутньому стане причиною розпаду територіально-галузевого об'єднання.

Вважаємо, застосування запропонованого трохрівневого ієрархічного підходу до визначення цілей створення фармацевтичних кластерів в регіональній економіці дозволить в повній мірі оцінити переваги, які отримують всі учасники від інтегративної взаємодії.

Список використаних джерел:

1. Матвіїв Олександра В. Кластеризація фармацевтичної галузі як метод зміцнення її фінансово-інвестиційного потенціалу / Олександра В. Матвіїв // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8 (158). – С. 81-89.
2. Петров А.П. Кластеры в фармацевтической промышленности: предпосылки, ресурсы и условия формирования [Электронный ресурс] / А.П. Петров, И.В. Макарова // ARS ADMINISTRANDI. – 2011. – №1. – С. 75-87. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/klastery-v-farmatsevticheskoy-promyshlennosti-predposylki-resursy-i-usloviya-formirovaniya>.
3. Жуков Д. К вопросу о формировании промышленных кластеров в фармацевтической отрасли / Д. Жуков // Транспортное дело России. – 2011. – № 2. – С. 191-193.
4. Посилкіна О.В. Актуальність та проблеми створення фармацевтичних кластерів в Україні на підставі логістичного менеджменту та міжнародних стандартів якості / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, О.В. Козирева // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : тези доповідей ІХ міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 8-10 листопада 2012 р.). – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. – С. 337-339.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА МІСТ ТА ЇЇ СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

*Вікторія Готра, д.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Рафал Ренбілас, доктор наук
Університет в Даброва Гурніче, м. Даброва Гурніче, Польща*

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ПОЛУЛЯРНOSTІ МІСТА

Нині у світі образ України та її регіонів сформовано несистемно й хаотично. У результаті привабливість окремих міст і територій України для туристів дуже низька. Зростання рівня глобальної конкуренції регіонів й окремих міст активізувала необхідність їх позиціонування, створення позитивного іміджу, образу на туристичному ринку. Просування локальних унікальних відмінностей таких територій України й формування бранда на їх основі – найефективніший інструмент підвищення туристичної привабливості регіону або окремого міста. За допомогою сучасних маркетингових інструментів, таких як брендинг, можна донести інформацію до потенціальних відвідувачів регіонів країни – туристів. Адже саме через інформацію формують образ країни й окремого регіону.

У сучасному суспільстві бренд потрібен кожному місту, яке стрімко розвивається і зацікавлене в розвитку туристичної індустрії. Бренд міста розглядають як сукупність усталених цінностей, що відображають неповторні оригінальні споживчі характеристики даного міста і спільноти, які широко відомі, отримали суспільне визнання і користуються стабільним попитом споживачів [5]. Одночасно він є найважливішим фактором конкурентних переваг і доходів, цінним активом регіональної та міської економіки. Діяльність із формування, створення і просування бранда певної території називають територіальним брендингом. Територіальний брендинг, як найефективніший інструмент позиціонування регіону, – це процес створення, розвитку та керування брендом. Його мета – формування конкурентоспроможного регіону в різних галузях діяльності.

Створення бранда території – один зі способів створення іміджу й підвищення рівня «впізнання» міста його цільовими групами: туристами, підприємцями, новими жителями. Певним чином брендинг виконує «освітню» функцію. За його допомогою розповідають усім про унікальні міста і зрештою формують їх інвестиційну і туристичну привабливість. Це своєрідна розширена концепція формування іміджу міста, на створення якого впливають самі городяни, історичне минуле, розвиток інфраструктури. Бренд формують на основі яскраво вираженого позитивного іміджу міста, який є соціально-економічна категорія. Брендинг необхідний всім містам. Міста, що мають відомий і ефективний бренд, повинні дбати про збереження та підтримку його належного «звучання» в інформаційному просторі. Маловідомі й недостатньо привабливі для туристів території, що хочуть стати туристичними центрами, повинні проводити активну політику щодо формування та просування своїх брендів. В. М. Зайцева акцентує увагу на тому, що розвиток туризму є стимулом для інших секторів економіки (у тому числі транспорту, зв'язку, торгівлі), сприяє збільшенню кількості робочих місць, бази оподаткування і надходжень до бюджетів як міст і областей, так і України в цілому [2, с. 52]. Т. С. Кукліна вказує, що одним із перспективних туристичних напрямів – тематичний туризм [3, с.60]. Оскільки такий вид подорожі базується на підвищеному інтересі до конкретного явища, то брендинг міста шляхом створення брендів конкретних явищ, подій у місті стає все актуальнішим. Вдалих брендинг допомагає яскравіше продемонструвати переваги саме конкретної території, дозволяє вдало конкурувати за інвестиції, фахові, економічні, культурні, туристичні потоки й сприяє формуванню позитивного іміджу міста [4].

Конструювання ефективного і правильного бренду важливе ще й тому, що бренд регіону допомагає забезпечити соціальну стабільність. Він підвищує рівень самооцінки місцевих жителів, роблячи їх проживання комфортнішим. Адже створити бренд – це означає усвідомити всі переваги і всю унікальність міста чи регіону. Національний бренд України почали формувати і просувати, починаючи з 2000-х рр. Утім ці спроби мали й мають несистемний характер, що й призводить до невдач і значних збитків – як матеріальних, так і нематеріальних (погіршення репутації України) [1, с. 22]. На сьогодні в Україні власні бренди мають такі міста, як Дніпропетровськ, Донецьк, Харків, Київ, Львів, Одеса, Суми тощо. Практика створення брендів окремих територій в Україні сьогодні перебуває тільки на початковому етапі й характеризується загальною специфікою побудови брендів на пострадянському просторі: тяжіння до промислового, індустріального минулого в брендинг-стратегіях великих міст (Львів, Дніпропетровськ, Київ, Суми), уніфікованість, невиразність і максимальна схожість усіх знакових складників периферійних і малих міст, а також розмитість або повна відсутність соціокультурної специфікації міського життя і територіальної ідентичності городян як одиниці фундаментальних складників територіальної індивідуальності міста [1]. Проте можна назвати багато позитивних прикладів міст, які, здійснюючи брендинг або ребрендинг, також тяжіли до промислового, індустріального минулого або були уніфіковані та невиразні, але змінили бренд для підвищення конкурентоспроможності в туристичній галузі. Зважаючи на те що формування бренду територій як напрямок діяльності й наукове поле для досліджень достатньо новий, його реалізація передбачає вирішення низки проблемних питань: вибір найкращих інструментів для брендингу міста, адекватна оцінка ефективності існуючого та створення нового бренду, вибір компетентних експертів для проведення SWOT-аналізу міста, пошук найефективнішої стратегії та моделі розвитку міста, вибір найефективнішого механізму реалізації стратегічного плану брендингу та ін. Як зазначено у джерелі [1], брендинг територій не завжди ефективний не тільки через відсутність креативних ідей, а і через відсутність виразної методології, розподілу і закріплення відповідальності за його проведення, відсутності визначення його ефективності. Брендинг має базуватися на комплексному підході, у якому важливу роль відводять залученню потенціальних туристів, інформуванню про можливості для відпочинку й рекреації. Для цього необхідний планомірний брендинг території, створення якісних рекламних та іміджевих матеріалів.

Для розширення можливості розвитку і зростання добробуту свого населення містам важливо набути навичок залучення інвесторів, потенціальних жителів, туристів, а також уміти формувати чіткий і позитивний бренд своєї території. Запорукою успіху міста у створенні його бренду може стати застосування стратегічного підходу. Науковці [1] вже розробили й застосовують методологію щодо формування стратегії брендингу для різних об'єктів. Але кожен із таких об'єктів має свої специфічні особливості. Як відмічає В. М. Зайцева, активне просування політики регіонального розвитку та дотримання довгострокової регіональної стратегії базується на інтересі регіонів, а отже, суспільства в цілому [2, с. 54]. Розробка й запровадження інструментів стратегії формування позитивної інвестиційної та туристичної привабливості міста здійснюють у декілька етапів.

Зазначимо основні етапи стратегії брендингу міста для підвищення привабливості регіону в туристичній галузі. Перший етап. Діагностика ситуації та формування цілей брендингу. Другий етап. Формулювання сутності бренду Третій етап. Стратегічний план із просування бренду. Четвертий етап. Реалізація стратегічного плану Даний етап передбачає розробку низки тактичних й оперативних планів, програм, які допоможуть втілити стратегічні завдання в життя. П'ятий етап. Оцінка ефективності сформованого бренду.

Брендинг міст – досить новий напрямок діяльності. Тому окремі регіони стикнулися із низкою проблем вибору найбільш ефективних інструментів для брендингу. Наведенні в статті приклади міст, які успішно сформували бренди для підвищення їх привабливості для туристів, підтверджують важливість урахування різноманітних символів і факторів для

формування в кінцевому результаті цілісного бренда міста і досягнення успіху в популяризації території. Для забезпечення сталого розвитку міста важливе значення має створення його бренда на основі застосування стратегічного підходу. Брендинг міста для підвищення його привабливості для туристів здійснюють шляхом розробки відповідної стратегії. Її реалізація може відіграти важливу роль як основа ефективних методів керування територіями для їх розвитку з урахуванням потенціалу зростання привабливості території для туристів. Наявність позитивного бренда дозволить залучити зовнішні й активізувати внутрішні ресурси, підвищити якість життя, сформувати привабливий імідж території і зрештою підвищити конкурентоспроможність міста, у тому числі в туристичній галузі. Сутність роботи полягає в розробці послідовності етапів формування і реалізації стратегії брендингу міста, яка на відміну від інших підходів до стратегічного брендингу враховує специфіку формування бренда міста для підвищення його привабливості для туристів. Практичне значення роботи полягає в можливості застосування запропонованої послідовності етапів розробки та реалізації стратегії брендингу окремими містами, територіями при формуванні власної стратегії брендингу, створенні і просуванні бренда для залучення туристів до регіону. Подальші дослідження можна проводити в напрямку пошуку інших шляхів територіального розвитку міста, які допоможуть залучати туристів до регіону.

Список використаних джерел:

1. Біловодська, О. А. Стратегічний підхід до формування бренда міста (на прикладі м. Сум) [Текст] / О. А. Біловодська, Н. В. Гайдабрус // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 22–31.
2. Зайцева, В. М. Формування стратегії сталого розвитку туризму [Текст] / В. М. Зайцева // Вісн. Дніпропетр. ун-ту. Сер.: Менеджмент інновацій. – 2013. – Вип. 2. – С. 50–57.
3. Кукліна, Т. С. Сучасні тенденції розвитку міжнародного туристичного ринку [Текст] / Т. С. Кукліна // Вісн. Дніпропетр. ун-ту. Сер.: Менеджмент інновацій. – 2013. – Вип. 2. – С. 57–66.
4. Офіційний веб-сайт Дніпропетровської обласної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oblrada.dp.ua>. – Заголовок з екрана.
5. Телетов, О. С. Брендинг та ребрендинг в умовах сучасних промислових виробництв / О. С. Телетов // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2010. – № 690. – С. 463–468.

*Наталія Лебідь, начальник сектору підтримки міжнародних проектів і програм
ВНЗ «Одеський Національний Політехнічний університет», м. Одеса*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ МІСЬКИМИ АГЛОМЕРАЦІЯМИ В УКРАЇНІ

Міська агломерація (від лат. *agglomeratio* – приєдную, нагромаджую) – форма розселення, територіальне скупчення населених пунктів, які об'єктивно об'єднані в єдине ціле інтенсивними функціональними (економічними, трудовими, соціальними, культурно-побутовими та ін.) зв'язками, а також екологічними інтересами.[1]

Як правило, в основі міської агломерації є велике домінуюче місто – ядро агломерації. Місто – це населений пункт, який виконує промислові, організаційно-господарські, управлінські, культурні, транспортні та інші функції, переважна більшість жителів якого зайнята поза сільським господарством. Слід зазначити, що в Україні населений пункт може отримати статус міста лише за окремим законом вищого законодавчого органу держави — Верховної ради України, якщо у населеному пункті проживає не менше 10 тисяч жителів, при цьому «переважна більшість» населення має бути зайнята у галузях поза сільським господарством. Одночасно місто – це складна відкрита соціально-економічна територіальна система, що відзначається особливою природою та гомеостатичними властивостями. Агломерації де в основі є велике місто, називаються моноцентричними. Найбільші агломерації світу – токійська та нью-йоркська – моноцентричні.[2 с. 22–31] Поліцентричні

агломерації є скоріше винятком. Міста класифікуються за численністю населення та за функціями, які вони виконують. (рис.1)

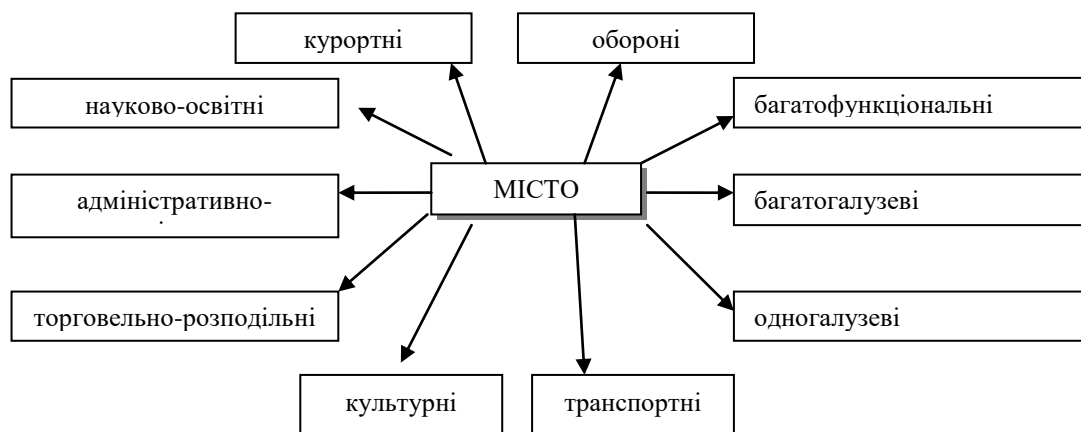


Рис1. Класифікація міст за їх функціями

Характерними рисами міської агломерації є: маятникова міграція (масові трудові, навчальні, побутові поїздки); 1,5-годинна доступність транспортними коридорами (залізницями, автодорогами і річками); наявність регулярних приміських електропоїздів, автобусів, теплоходів; спільність аеропорту, залізничного вузла-терміналу (рис.2).

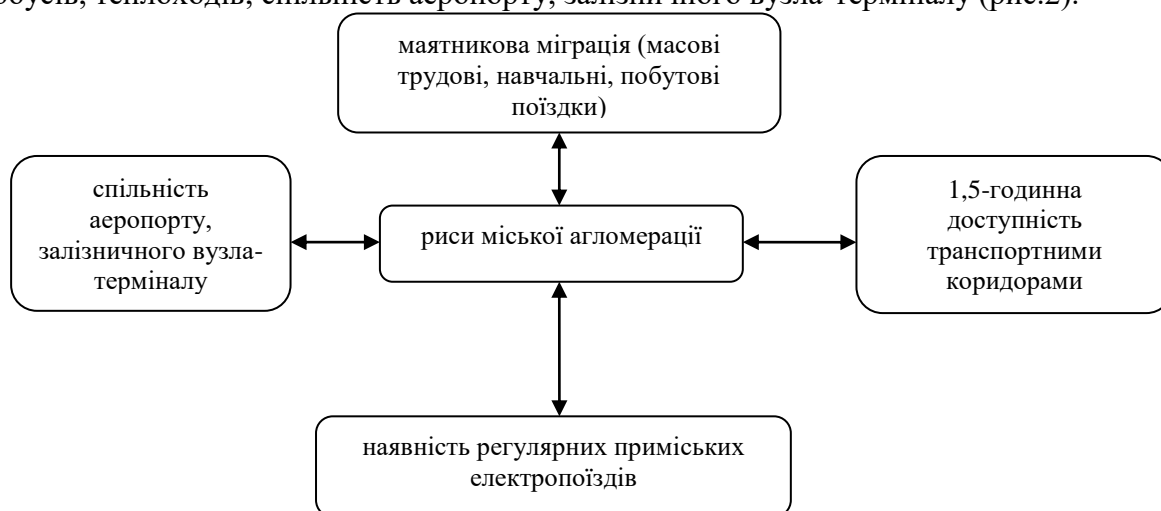


Рис 2. Характерні риси міської агломерації

Становлення міських агломерацій – це глобальний тренд, який розпочався в другій половині ХХ століття. На сьогодні більше половини міського населення Землі проживає у міських агломераціях з чисельністю населення понад 500 тис. осіб.

Конституція України, Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначають міста як самостійні одиниці адміністративно-територіального устрою, які є носіями місцевого самоврядування, суб'єктами економічної та фінансової діяльності. Разом з тим, з огляду на відсутність у законодавчому полі держави Закону України «Про адміністративно-територіальний устрій», питання практичного віднесення міст до конкретної категорії за їх адміністративно-територіальним значенням вирішується на підставі нормативно-правових актів, прийнятих ще за часів Української РСР. [3 ст. 170] Визначення терміну "міська агломерація" у Постанові КМ України від 17.03.2000 №521 "Про Основні напрями забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст" таке - Міська агломерація - компактне територіальне розміщення міських населених пунктів, об'єднаних інтенсивними господарськими, трудовими і культурно-побутовими зв'язками. Якщо проаналізувати наступні данні. У 1918 році в Україні в містах проживало 18% населення, в

1939 році – вже 46%, в 2010 році – 70%, навіть незважаючи на те що з 2010 року в Україні відсоток міського населення дещо зменшився процес формування міських агломерацій в Україні не зупинити. Процес зародження міських агломерацій в Україні припав на 60-ті рр. минулого століття. Згідно даних Всесоюзного перепису 1970 р., на території УРСР нараховувалося вісім міст із населенням понад 500 тис. осіб, у яких проживало понад 28% міських жителів України. Згідно статистичних даних, отриманих після проведення Всесоюзного перепису населення 15 січня 1959 р. таких міст було п'ять, і в них зосереджувалось трохи більше 21% міських жителів. Важливою рисою процесу урбанізації стало зростання вглиб і вишир агломерацій, що стали провідною формою розселення, яка найбільше розвинулася в досліджуваній період. Структурно центр агломерації пов'язаний з периферією особливим видом міграції, що одержала назву маятникової. Вже наприкінці 1950-х років навколо найзначніших міст сформувалися міські агломерації, тобто системи розселення, що склалися з міста-центру і функціонально поєднаних з ним середніх і малих міст. Наприклад, київська агломерація у 1959 р. складалася з 16 міст, в яких проживало 1257 тис. осіб, харківська агломерація складалася з 38 міст, в яких проживало 1234 тис. осіб [4]. Сучасний період розвитку людства характеризується збільшенням великих міст та переростанням їх в агломерації (своєрідну урбанізовану зону, яка включає в себе як суто міські території, так і сільські зони, мешканців яких пов'язує між собою міський спосіб життя). Очевидно, що екстенсивний спосіб розвитку міст фактично вичерпав себе. Міста змінюють свою якість та функціональне навантаження, тож, відповідно, і втрачають чинність традиційні методи управління ними [5].

Зараз виділяють 23 найбільших агломерацій в Україні, зокрема серед них: Київська, Харківська, Дніпровська, Одеська, Львівська, Криворізька, Чернівецька, Вінницька, Івано-Франківська, Краматорська, Тернопільська, Хмельницька, Херсонська, Закарпатська.

Актуальність дослідження полягає в тому що на даний момент 4 агломерацій на території України мають населення більше 1,5 млн. чол. – це Київська, Харківська, Дніпровська та Одеська агломерації (табл. 1).

Таблиця 1

Показники розвитку найбільших агломерацій України, 2015 р.[6]

Найменування агломерації	Площа, тис. кв. км.	Населення, тис. осіб	Обсяг ВРП, млн. грн.	ПП
Київська	13,5	4638,8	436938	48903,9
Дніпровська	12,9	3254,9	176540	14826,1
Одеська	9,8	2390,3	74934	2767,8
Харківська	11,8	2718,6	96596	3298,3
Разом	48	13002,6	785008	69796,1
Україна загалом	603,6	42760,5	1586915	89116,2
Частка агломерацій, %	7,95	30,41	49,47	78,32

Аналіз даних представлених в таблиці показує, що в найбільших чотирьох міських агломераціях України проживає 30% загального населення країни, на них припадає більше 78% всіх залучених прямих іноземних інвестицій обсяг ВРП складає понад 49%. Це дає всі підстави стверджувати, що міські агломерації відіграють важливу роль в структурі національної економіки України та сприяють вирішенню стратегічних завдань розвитку територій, а також реалізації високо коштовних проектів за рахунок об'єднання зусиль і сумісного використання ресурсів територіальних громад, що входять до агломерації.

Список використаних джерел:

1. Дорошук О. Поняття «міська агломерація»: розвиток уявлень і сучасне розуміння/О. Дорошук.- Вісник ХДУ Серія Географічні науки №.6 2017

2. Пальчук В. Децентралізація: міська агломерація і українські реалії ЗМІ [Електронний ресурс] / В. Пальчук // Україна: події, факти, коментарі. – 2016. – № 21. – С. 22–31. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2016/ukr21.pdf>.

3. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 30. – ст. 141; Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" // Відомості Верховної Ради України. – 1997. - № 24. – ст. 170.

4. Гирич Я.М. Міські агломерації України: минуле і сучасність [Електронний ресурс]/Я.М.Гирич. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2009/Istoria/40494.doc.htm

5. Малес Л.В. Соціологія міста: навчальний посібник / За заг. ред. О.К.Міхеєвої. – Київ : Київський університет, 2010

6. Статистичний збірник Україна у цифрах 2015; за ред. І.М. Жук; відповідальний за випуск О. А. Вишневська. – К. :Київ, 2016. – 239 с

Алла Лейбович, аспірант

ДВНЗ «Запорізький національний університет», м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА

З огляду на сучасний стан економіки, наявність ресурсного потенціалу на підприємстві ще не свідчить про ефективність діяльності підприємства. Особливо це стосується ресурсного потенціалу міста, який можна розглядати як сукупність потенціалу суб'єктів господарювання, що діють в ньому. Ефективна діяльність міста забезпечується, в першу чергу, за рахунок якості використання ресурсного потенціалу. Інвестиції в ресурси є формою оптимального капіталу, відомо, що їхня якість дає змогу зменшити втрати, підвищити ефективність виробництва.

Формування ресурсного потенціалу міста – це процес ідентифікації та створення спектру підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм, задля стабільного розвитку та ефективного відтворення. Розгляну більш детально, що представляє собою процес формування потенціалу міста (рис. 1).

При формуванні потенціалу слід враховувати, що він представляє собою складну економічну систему, яка має певні властивості. Властивості економічних систем дозволяють виокремити загальні постулати, які слід враховувати при формуванні потенціалу міста: потенціал міста – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть в тій чи іншій мірі замінювати один одного, тобто вони альтернативні; потенціал підприємства не можливо сформувати на базі механічного додавання складових елементів, оскільки це є динамічне угруповання; при формуванні потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів; потенціал міста у більш вищих формах свого прояву може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів; елементи потенціалу міста повинні функціонувати одночасно і в сукупності, так як закономірності розвитку можливостей міста не можуть бути розкриті окремо, а тільки в їх поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами; всі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком міста, тобто з одного боку підлягають фізичному та моральному старінню, а з іншого вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу; складові елементи потенціалу міста повинні бути адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються на підприємстві.

З поняттям «потенціал» підприємства тісно зв'язані поняття «стратегія» і «стратегічні рішення». У кожному даний момент місто має цілком певний соціально-економічний потенціал. У самому загальному сенсі його можна охарактеризувати як сукупність «стратегічних» ресурсів, які знаходяться у розпорядженні підприємства.

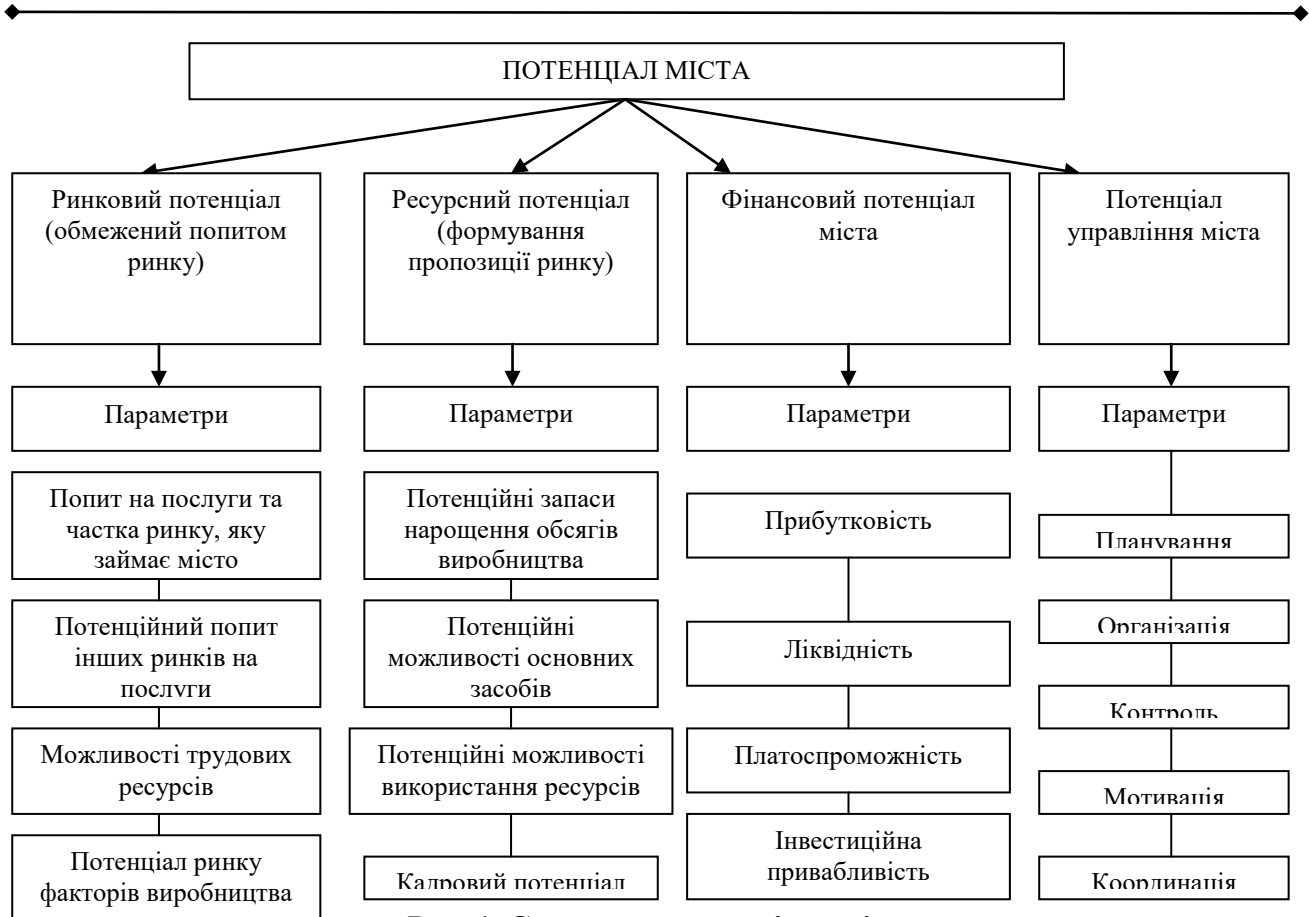


Рис. 1. Структура потенціалу міста

Таким чином, стратегічний потенціал - це можливість досягнення стратегічних цілей за рахунок ефективного розподілу і використання наявних ресурсів.

Список використаних джерел:

1.Асмолова І.М. Управління ресурсним потенціалом приватних підприємств / І.М. Асмолова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2013. – № 4. – С.89-94.
 2.Головінов М.І. Фактори, що визначають економічний потенціал у торгівлі [Електронний ресурс] / М.І.Головінов, Д.О. Бабкін. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2011_31_1/Golovin.pdf.
 3.Гринкевич Л.С. Дослідження взаємозв'язку трудового та кадрового потенціалів [Електронний ресурс] / Л.С. Гринкевич, Н.Р. Гураль // Економічний форум. – 2015. – № 3. – Режим

*Микола Назарук, д.г.н., професор
Львівський національний університет ім. І. Франка, м. Львів*

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ
СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ М. ЛЬВОВА**

Розвиток міста можна назвати стратегічним у тому випадку, коли він торкається найважливіших аспектів функціонування міста: позитивних та негативних. Стратегія повинна чітко визначати, що саме є двигуном розвитку і, відповідно, «тягне» інші сфери розвитку міста. Основою стратегії є принцип рівномірного розвитку, тобто задоволення потреб теперішнього покоління ні в якому разі не повинно погіршувати умови розвитку майбутнього. Іншими словами – це такий розвиток міста, що забезпечує передачу в спадщину нащадкам усіх компонентів навколишнього середовища у стані не гіршому за той, який існує сьогодні. Суть стратегії полягає в обов'язковій узгодженості економічного,

екологічного та людського розвитку за умов, коли якість та безпека життя людей від покоління до покоління не зменшується, не погіршується стан довкілля та забезпечується соціально – економічний прогрес[1].

Пріоритети Комплексної стратегії міста Львова 2012-2025 рр. (Ухвала 5-ої сесії 6 скликання №861 від 20.10 2011року) [2]. визначаються особливим його місцем у соціокультурному та економічному поділі країни. Одним з найважливіших пріоритетів даної програми є зробити Львів містом, в якому комфортно жити, навчатись і працювати. Реалізуючи даний пріоритет влада хоче досягнути високого рівня задоволення мешканців умовами проживання в місті, що характеризуються високим рівнем комфорту, безпеки та соціального захисту в умовах екологічно чистого середовища.

Одним з показників комфортного середовища міста є його житловий фонд. Наявний житловий фонд Львова здебільшого старий і перебуває в незадовільному технічному стані. Значним недоліком його на початку ХХІ століття була невідповідність новим архітектурно-планувальним і санітарним вимогам: високий рівень морального та фізичного зносу, низький функціонально-планувальний рівень квартир. Неefективна політика енергозбереження. Через незадовільний технічний стан житлового фонду значна частка теплової енергії втрачається, особливо через огорожувальні конструкції будинків. Місто останнім часом грішить ущільненням житлових кварталів, особливо в старій забудові, що призводить до зношення міжквартальних і внутрібудинкових зелених зон і погіршує архітектурно-ландшафтний вигляд, створює соціальне напруження. Внаслідок цього склалася соціально-екологічна небезпечна ситуація. Негативною спадщиною минулого є низький рівень забезпеченості житлом. Сфера культурно-побутового та інженерно-технічного обслуговування населення значно відстає від нормативів і фізичних показників, досягнутих у розвинутих країнах. Масова забудова нових житлових масивів за типовими проектами не відповідає сучасним функціональним та естетичним вимогам.

Основна стратегія перспективного територіального розвитку міста базується на ідеї стримування територіального росту за рахунок підвищення ефективності використання території для збереження компактності міського плану, локалізації основних функціональних зв'язків у радіусі освоєної території.

В умовах перебудови економічних відносин і впровадження нової соціальної політики значно змінилося відношення до міської території як однієї з важливих складових ресурсного потенціалу розвитку міста. Територія міста виступає одним з критеріїв міського розвитку, оскільки вона, з одного боку, має якість багатоцільового ресурсу, призначеного для різних видів використання, а з другого, характеризується своєю обмеженістю. Міська територія все активніше починає виступати як товар з унікальними специфічними властивостями. У зв'язку з тим коло містобудівних критеріїв стосовно використання територіальних ресурсів потребує суттєвого розширення, включаючи екологічні, соціальні, а в окремих випадках і політичні цілі. Територія Львова відіграє особливу роль як чинник суспільного розвитку, адже тут за станом на 1.01.2017 року сконцентровано 21,3 % соціально – економічного потенціалу розвитку області. Сучасні процеси переходу до ринкової економіки, зокрема вартісної цінності землі, суттєво впливають на формування містобудівної політики, а отже, виникають нові соціально – екологічні проблеми в плануванні та забудові міста. Сьогодні значної актуальності набуває проблема розміщення малопотужних виробничих об'єктів підприємницької діяльності через стрімке зростання їх чисельності та тяжіння до місцезнаходження в безпосередній близькості до житлової забудови.[3]

Обсяг енергоспоживання містом – показує рівень використання та ефективності застосування енергозберігаючих технологій. Цей показник є універсальним, адже відображаючи загальний рівень та динаміку використання енергії містом, ми можемо зробити висновки щодо шляху розвитку міста: чи місто розвивається шляхом екстенсивного та енергоємного розвитку чи все –таки піклується про довкілля і вкладає кошти в енергоефективні технології (що є не менш актуальним й з економічної точки зору у зв'язку

із прогнозами цін на енергоносії). Результати проведеної роботи по впровадженню пріоритетів Комплексної стратегії розвитку Львова відображені на рис. 1, 2.

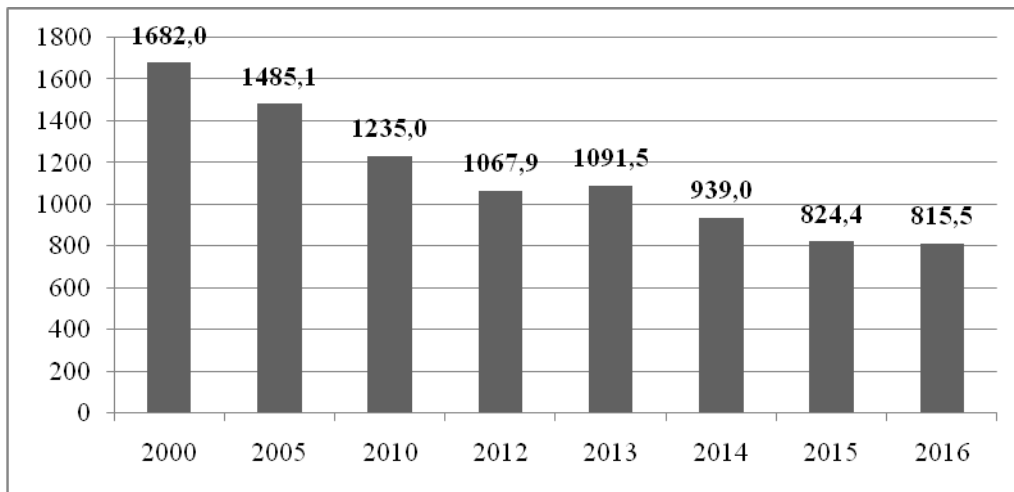


Рис.1. Використання природного газу, млн. м³ [4]

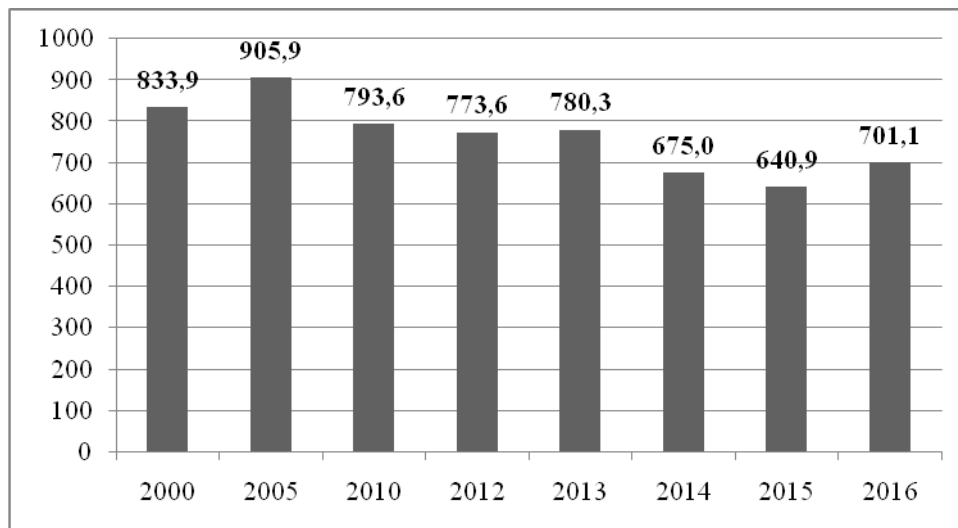


Рис. 2. Використання теплоенергії, тис. Гкал [4]

Більшість теплопостачальних підприємств знаходиться в перманентній кризі. Фізичний і моральний знос обладнання теплотрас, величезні втрати під час виробництва й передачі енергії та недостатній облік, занижені, на думку комунальників, тарифи, підвищення вартості енергоносіїв і чимала заборгованість споживачів перетворюють щорічне входження в опалювальний сезон у гостросюжетний фільм. Вимагає поліпшення інвестиційний клімат у сфері теплозабезпечення міста.

Проблема охорони довкілля також є важливим чинником розвитку міста. У Львові немає промислових підприємств, що суттєво забруднюють довкілля, проте місто має досить невдале планування, що призводить до проблем із транспортом, а вони, у свою чергу впливають на стан довкілля. Близько 95% забруднення повітря спричиняється транспортними засобами, і лише 5% - стаціонарними джерелами, таких як житлово – комунальні підприємства, що надають послуги з теплопостачання та водопостачання є необхідними для життєзабезпечення міста.

Результати аналізу соціально – екологічних проблем відображених у Стратегії розвитку Львова, важливі не тільки з точки зору запропонованих рішень, а й з точки зору проведеного аналізу соціально – екологічних показників якості життєвого середовища у місті. Який

вказує на загальний правильний напрямок і актуальність пріоритетів, вибраних під час формування стратегії розвитку міста і дозволить провести реструктуризацію виробничого комплексу і розширення галузевої структури економічної діяльності, вдосконалення планувальної структури міста із зміною функціонального використання ряду територій, збереження та реставрації історичної спадщини, охорони та оздоровлення довкілля.

Список використаних джерел:

1. Поплавська Ж., Поплавський В. Як дорости Україні до сталого розвитку? / Вісник національної академії наук України. – 2007, №9 с. 8-14.
2. Комплексна стратегія розвитку Львова 2012 – 2025рр. Ухвала 5-ої сесії 6 скликання №861 від 20.10 2011 року.
3. Назарук М.М. Львів у ХХ столітті: соціально – екологічний аналіз [Текст]: моногр. – Л.: Укр. Акад. друкарства, вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2008. – 348 с.
4. Статистичний щорічник міста Львова за 2016 рік. Головне управління статистики у Львівській області. Львів, 2017. – 140 с.

Олександр Савченко, к.т.н., доцент

Лідія Савченко, ст. викладач

Сумський національний аграрний університет, м. Суми

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ В СФЕРІ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Формуванню та розвитку ринку доступного житла завжди приділялася пильна увага, цій темі присвячена велика кількість наукових досліджень [1, 3, 4]. Однак в сучасних складних умовах макроекономічної кризи в Україні назріла необхідність рішення проблемної ситуації, пов'язаної з одночасною вимогою як мінімізації вартості будівництва житла і економії коштів бюджетів усіх рівнів та споживача, так і збільшення вимог до енергоефективності споруджуваних житлових будинків, що пов'язане з додатковими витратами девелоперів. Рішення даної суперечливої ситуації вимагає нових науково-практичних підходів і економічних інструментаріїв.

Створення системи управління процесом формування вартості обумовлює необхідність наявності механізму моніторингу такої системи як інструменту, який дозволив би власнику своєчасно реагувати на зміни в сфері житлового майна і здійснювати необхідні економічні і управлінські дії. З вищесказаного випливає актуальність розробки науково обґрунтованих рекомендацій практичного використання показника вартості об'єктів нерухомості, орієнтованого на досягнення цілей власника. Це є важливим при перегляді кадастрової вартості об'єктів житлової нерухомості, де вартісний параметр виступає орієнтиром для обчислення податку на майно фізичних осіб. В даному випадку основна мета ефективного управління об'єктом нерухомості - це досягнення економічних інтересів власників і користувачів нерухомості. Таке управління включає підготовку, прийняття, організацію і контроль управлінських рішень, спрямованих на повноцінне використання нерухомості як предмета споживання, реального і інвестиційного активу, а також в якості основи для оподаткування. Об'єкти нерухомості будуються або купуються у власність для підприємницької діяльності або для задоволення особистих чи суспільних (соціальних) потреб. Отже, завдання управління нерухомістю, процес управління в цілому має свої особливості.

Управління вартістю - це комплексний процес, націлений на якісне поліпшення стратегічних і оперативних рішень на всіх рівнях організації шляхом зосередження діяльності на ключових факторах, які безпосередньо впливають на вартість [1,3,4]. Управління нерухомістю включає: - систему законодавчого і нормативного регламентування та контролю поведінки всіх суб'єктів ринку нерухомості, яка здійснюється державними органами; - оформлення та реєстрацію правостановлюючих та інших документів на об'єкти

нерухомості; - управління об'єктами нерухомості в інтересах власника, що проявляється у відповідних складових (таблиця 1). Вартість об'єкта нерухомості підпадає під вплив великої кількості різноманітних факторів, серед яких присутні: - фізичні (природні, створені людиною); - соціальні: тенденції зміни чисельності населення, його омолодження або старіння, стиль і рівень життя, ставлення до прилеглих об'єктів і їх власників; - економічні: тенденції зміни рівня доходу, зайнятість, кредитна політика і доступність кредитних ресурсів, ставки відсотка, орендної плати, зростання або скорочення витрат на будівництво, ціни; - політичні (адміністративні): зонування територій, обмежувальні будівельні норми і правила, податкова політика, захист довкілля [2].

Таблиця 1

Характеристика складових системи управління нерухомістю [4, 5]

База	Характеристика
Функціонального управління	- включає стратегічні, маркетингові, обліково-аналітичні, фінансові, інформаційні, кадрові інструменти і механізми як основу в будь-якій системі управління
Оперативного управління	- комплекс оперативного управління, який відповідає за безпосередню реалізацію функцій і завдань щодо функціонування і найкращого поточного використання об'єкта нерухомості відповідно до його життєвого циклу
Проектного управління	- забезпечує своєчасну і якісну розробку проекту і його реалізацію, а також необхідне для цього фінансове, кадрове, інформаційне супроводження
Контрольного управління	- постійний моніторинг та оцінка вартості нерухомості на основі планування, обліку і аналізу, який характеризують показники; тав процесі такого контролю визначаються недоліки системи для подальшого усунення, причини їх виникнення
Управління результатами	- результати функціонування перерахованих вище баз-блоків - показники і можливості, проблеми і перспективи, які застосовуються для цільового управління при підготовці управлінських рішень, оцінки їх обґрунтованості з точки зору досягнення цілей власника

Згідно вищевикладеного, зацентруємо увагу на блоці оперативного управління, так як приймаючи до уваги кількісні (площа, будівельний об'єм тощо) та якісні (місце розташування, технічний стан і т.п.) характеристики об'єктів нерухомості представляється можливим приймати управлінські рішення, враховуючи показники різних видів ефективності. Так, економічна ефективність управлінських рішень для власників житлової нерухомості - фізичних осіб, є співвідношення вартості нерухомості та податку, що сплачується на майно. Правова ефективність управлінських рішень в сфері житлової нерухомості оцінюється ступенем досягнення правових цілей власника в результаті скорочення термінів державної реєстрації прав на об'єкти нерухомого майна при здійсненні операцій з ними. При цьому повноцінна експлуатація об'єктів нерухомості протягом усього нормативного терміну служби досягається при використанні технічних норм і правил, методів дослідження і оцінки стану окремих конструктивних елементів. Це обумовлено тим, що в залежності від життєвого циклу об'єкта нерухомості і його функціонального призначення передбачається різний склад робіт: моніторинг технічного стану об'єкта, нормативні заходи, клінінґтощо [5].

У кожному конкретному випадку перелік операційних витрат матиме свій обсяг. Необхідно брати до уваги, що при аналізі повинні враховуватися не фактичні витрати власника за минулий період, а прогнозовані типові витрати на наступний рік після дати оцінки. Основними об'єктивними факторами, що впливають на перелік робіт, що виконуються, в даному випадку є: ступінь фізичного зносу, матеріал конструктивних елементів, поверховість, наявність інженерного обладнання і технічних пристроїв, наявність прилеглої території та розташовані на ній об'єкти. Тим самим, оперативний облік факторів, що відбивають індивідуальні особливості об'єктів житлової нерухомості, дозволяє своєчасно застосовувати вартісні інструменти для управління ними. Зіставлення вартісних показників в різні часові періоди дозволяє вибрати напрям розвитку і використання об'єкта нерухомості, який і буде найефективнішим способом його використання з економічної точки зору.

У зв'язку з цим представляє науково-практичний інтерес методичне моделювання управління вартістю володіння нерухомістю на протязі всього життєвого циклу, її відтворенням на прикладі конкретного пріоритетного сегмента житлового ринку. При цьому найважливішою складовою управління повинна стати активна енергоефективна частина будівельних витрат, яка може багато в чому скоротити загальні витрати володіння нерухомістю власника, але збільшити початкову вартість її придбання.

Розробка і застосування інноваційних матеріалів, які відповідають сучасним конструкційним і архітектурним вимогам, також сприяє пошуку інших підходів до технологій виробництва звичних будматеріалів. Наприклад, застосування нанотехнологій на різних стадіях формування структури бетону (таких як нанодисперсійні наповнювачі і композитна арматура) підвищують міцність бетону, його стійкість до біологічної корозії. Це дозволяє зробити істотний якісний стрибок у виробництві бетону і за якістю, і за вартістю.

Необхідно відзначити, що, з одного боку, потреба в житлі є першочерговою потребою будь-якої людини, з іншого боку - сферою, що відображає стабільно високий споживчий попит, який характеризується необмеженим потенціалом для розвитку приватного бізнесу. У житловій сфері проявляються інтереси різних економічних суб'єктів національної економіки: бізнесу, домогосподарств, держави. Саме з їх урахуванням формується підсумкова вартість житлової нерухомості.

У зв'язку з цим проблема пошуку шляхів оптимізації вартості житлової нерухомості з метою її мінімізації стає вельми актуальним завданням.

Оптимальне управління об'єктами нерухомості - з одного боку, це діяльність, здійснювана на свій ризик, спрямована на отримання прибутку (від свого імені або за дорученням власника) від реалізації повноважень володіння, користування і розпорядження, з іншого боку, діяльність по раціональному використанню об'єкта, з застосуванням нових методів управління в умовах нестабільності внутрішнього і зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Оцінка нерухомості і бізнесу.- /М.А. Федотова, Е.А. Уткін- М.: Тандем, 2010. 215с.
2. Черняк А.В. Оцінка міської недвiжiмостi./ А.В. Черняк - М.: Російська ділова література, 2009.- 182с.
3. Кузовлева І.А., Гумба Х.М. Проектування ефективної системи управління елементами майнового комплексу на підприємстві/ І.А. Кузовлева, Х.М. Гумба // Економіка і підприємництво. - №8. - 2014. - С.459-466.
4. Коньшакова С.А., Філіппова Т.Я. Управління майновим комплексом будівельних підприємств з метою формування інноваційних конкурентних переваг / І.А.Кузовлева та ін. // Економіка, педагогіка, юриспруденція, екологія, управління проектами, соціологія XXI століття: проблеми і перспективи розвитку 2010. С.91-93.
5. Баронин С.А., Янков А.Г., Луняков М.А. Управление стоимостью владения недвижимостью в жизненных циклах ее воспроизводства на примере строительства жилья эконом-класса/ С.А.Баронин и др.// Совремте проблемы науки и образ-я. -2015. - №1-2.

*Михайло Харахурсах, студент 3-го курсу
ДВНЗ «Ужгородський Національний Університет», м. Ужгород*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ УРБАНІСТИКИ НА ПРИКЛАДІ МІСТА УЖГОРОД

Ще нещодавно під поняттям «урбанізація» розумівся виключно статистично-вимірюваний перехід частки сільського населення до міського в демографічній структурі загалом. Однак тенденції часу вимагали перегляду застарілих суджень, що і спричинило виокремлення урбаністики як самостійної науки. Поєднання впливу одночасно економічних, соціальних, екологічних, демографічних та політичних чинників на зовнішній вигляд сучасного міста є беззаперечним. Урбаністика в своїй сутності поєднує перераховані фактори для дослідження цільового об'єкта – міста.

Спробами діяти в межах урбаністики відзначались ще такі вчені як Платон, що досліджував ідеальну модель міста спираючись на людські взаємовідносини; Аверліно, який за часів Відродження проектував міста починаючи з систем вулиць та каналів аж до розкладів занять в ліцеї; президент Джефферсон, який посприяв розбудові Вашингтону та Петербургу за дуже несприятливих умов та інші.[1]

На ключовій ролі міста в побудові як економічних, так і соціальних відносин, наголошував Едвард Глейзер. На його думку, сучасні технології, руйнування відстані як перешкоди для інформації аж ніяк не замінюють особистого контакту. Він відбувається безпосередньо у містах, за умови створення сприятливого середовища для спілкування. Передові ідеї, технології, інновації – все це продукується саме в містах. Приклади Лос-Анжелесу, Сан-Франциско, слугують гарними взірцями для репрезентації того, як сформована стратегія міста сприяла не тільки його саморозвитку, а й вплинула на регіон, країну, світ.[2]

Розглядаючи самостійність впливу міст на свій розвиток, Глейзер порівнював боротьбу міст за людей із боротьбою підприємств на класичному ринку. На його думку, міста так само, як і підприємці, мають бути зацікавлені в підвищені якості послуг та життя, щоб втриматись на регіональному та національному конкурентних рівнях. Однак, уряд не має втручатись в конкурентний ринок міст, надаючи привілеї за ознаками галузевої структури, демографічної, фінансового стану та інших. Роблячи це, він утримує від колапсу, можливо, безнадійне місто, гальмуючи при цьому розвиток перспективного. Питання справедливості в регіональному розвитку отримало би нову якість без штучних стримувальних елементів, з нейтральною політикою як до міст так і до пригородів. Прикладом локальної міської політики може слугувати рішення Муніципальної комісії транспорту Пекіну. Воно передбачає як розширення правил та норм встановлення паркувальних місць, так і безпосередньо введення покарання за паркування в недозволеному місці, розміром в 200 юанів.[3]

В своєму дослідженні Глейзер акцентував увагу на необхідності допомоги людям, а не містам. Адже утримуючи людей в доживаючих свій останній вік містах та створюючи для містян фіктивні причини не лишати місто, в пошуках більш перспективного, уряд автоматично забирає потенційні можливості в конкурентоздатних містах. Набагато ефективніше буде допомогти потребуючим цього прямою фінансовою чи соціальною допомогою.

З проблем, які Глейзер виділяв в аналізі потенціалу розвитку міст, можна виокремити принцип «Тільки не на моєму подвір'ї!». Він характеризує людей як не схильних до змін і переважно налаштованих консервативно. В епоху демократії, де в розвинених країнах навіть невеличкі громадські організації мають вагу, накласти «суспільне вето» на рішення по розбудові нового кварталу стає цілком реальною можливістю. Можна зрозуміти інтереси окремих людей, але вони далеко не завжди співпадають з інтересами загальносуспільними. До того ж, в таких діях вбачається пряме порушення прав власності іншої особи. Володіючи певною землею, невдоволений змінами навколо себе, власник намагається вплинути на процеси, які відносяться вже до прав власності іншої особи. [2]

Однією з проблем, яку досліджує та розв'язує урбаністика – це транспортна інфраструктура. Магістралі, проспекти, дороги та маленькі провулочки об'єднуються в цілісну «кровоносну» систему, забезпечуючи якісне, у випадку ефективного планування, або неякісне функціонування всього організму міста. Відповідно до останнього, можна виділити дві головні перешкоди збалансованому транспортному руху: пробки та недозволене паркування. Причому перше дуже часто є наслідком другого. Але пробки є проблемами середніх та великих міст. Якщо розглядати Ужгород для дослідження цієї проблеми, то не можна заперечувати, що для нього характерно саме поширення недозволеного паркування.

В книзі «Смерть та життя великих американських міст», Джейн Джекобс визначає проблему паркування та перенасичення автомобілями міста як наслідок намагань влади

збільшити якраз кількість паркувальних місць. Вона вбачає прямий зв'язок між збільшенням вільного місця та кількості автомобілів в місті.[4] Відповідно до цього, можна припустити, що слід не збільшувати кількість парковок, а змінити їх розташування при тій ж кількості, об'єднавши в кластери, які слабо або опосередковано впливають на автомобільний рух.

Можна простежити, як останнім часом в Ужгороді ведуться роботи по реконструкціям одразу кількох транспортних вузлів. Це дворічний проект по капітальному ремонту площі Петефі та формуванні зеленої зони на транспортному колі по вулиці Капушанська.[5],[6] Разом з тим відбувається модернізація 8-ми «маршрутних» зупинок із заміною на сучасні об'єкти з вбудованим wi-fi, розетками та електронним онлайн-табло з розкладом руху міського транспорту.[7] Такі зміни змушують занепокоїтись водночас й станом міського транспорту, зокрема його рухомого складу. На 2018 рік Міською Радою Ужгороду запланована закупівля 10 сучасних автобусів виробництва української фірми «Електрон».[8] Таке придбання буде вартувати міському бюджету 50 мільйонів гривень, це приблизно 1,57 млн євро за поточним курсом, і, відповідно, 157 тисяч євро в розрахунку на один автобус. Паралельно з цим рішенням, підприємцями з Німеччини було запропоновано владі Ужгороду придбати вживані автобуси німецького виробництва.[9] На відкритому ринку за дешеві моделі ціна коливається від 5500 до 10000 євро за одну модель. Різниця в ціні більш ніж в 10 разів викликає сумніви щодо доцільності закупівлі автобусів марки «Електрон» за інших рівних умов.

Однак, Ужгород має потенціал розвитку міського транспорту не тільки в автобусних перевезеннях. Агломераційний характер функціонування економіки міста має в собі перспективи для створення ліній електрифікованого громадського транспорту, як от трамваї, тролейбуси. Для порівняння доцільності впровадження додаткових транспортних ліній з урахуванням того, що Ужгород є малим містом, можна навести приклад чеських міст з населенням, подібним за кількістю до ужгородського: від 90 до 125 тисяч осіб. Це такі міста як Ліберець, Оломоуц, Градец-Кралове, Чеське Будейовіце, Усті-над-Лабем.[10] В перших двох історично функціонують трамвайні лінії. Останні мають розгалужену тролейбусну систему, при співіснуванні з автобусною. Враховуючи подібність агломераційних формувань в Чехії до ужгородських, можна припустити, що впровадження електрифікованого транспорту, що б з'єднував віддалені райони міста, проходячи його наскрізь, могло б якісно змінити транспортну ситуацію в Ужгороді.

Список використаних джерел:

- 1.Глазычев В. Урбанистика / Владимир Глазычев. – Москва: Европа, 2008.
- 2.Glaeser E. L. Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier and Happier / Edward Glaeser., 2011. – (Penguin Press).
- 3.Illegal parking in Beijing to face double punishments [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://europe.chinadaily.com.cn/china/2017-04/13/content_28907662.htm.
- 4.Jacobs J. The Death and Life of Great American Cities / Jane Jacobs., 1961. – (Vintage Books).
- 5.2 роки реконструкції: на Петефі буде фонтан, а всю територію викладуть бруківкою [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.0312.ua/news/1794004>.
- 6.Транспортне коло на перехресті Капушанської та Легоцького: всередині сформуують зелену зону [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.0312.ua/news/1839720>.
- 7.В Ужгороді за рахунок інвесторів облаштують 8 нових автобусних зупинок [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.0312.ua/news/1734106>.
- 8.Ужгородці у 2018-му році отримають 10 сучасних автобусів "Електрон" за 50 мільйонів гривень [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.0312.ua/news/1812027>.
- 9.Німці запропонували Ужгороду свої вживані автобуси за доступними цінами [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.0312.ua/news/1819502>.
10. Seznam měst v Česku [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://cs.wikipedia.org/wiki/Seznam_m%C4%9Bst_v_%C4%8Cesku.

СЕКЦІЯ 4 СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК УМОВА ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Олена Антонова, ст. викладач
ВНЗ «Національна академія управління», м. Київ*

ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРИВАТНИХ ЗАКЛАДІВ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Термін «концепція» (від латів. *conceptio* – розуміння, система) означає певний спосіб розуміння, трактування якого-небудь явища, основна точка зору, керівна ідея для їх освітлення; провідний задум, конструктивний принцип різних видів діяльності [1]. Як показує досвід, і аналіз літературних джерел розробити концепцію чого-небудь в управлінні означає формулювання визначення, мети, завдань, принципової структури концептуємого об'єкту. Проведені дослідження дозволяють сформулювати найбільш загальні стани концепції економічної безпеки приватних закладів сфери вищої освіти у вигляді ряду нижченаведених тез.

1. Під економічною безпекою приватних закладів сфери вищої освіти у рамках справжньої концепції розуміється економічна захищеність ВНЗ і інтересів його працівників від зовнішніх і внутрішніх загроз, впливу деструктивних чинників, що дозволяє зберегти і ефективно використати для виконання своєї місії свій економічний потенціал [2].

2. Під місією приватних закладів сфери вищої освіти як суб'єкта національної економіки розуміється задоволення потреб населення (фізичних осіб), а також підприємств і організацій (юридичних осіб) в освітніх послугах і дослідженнях за допомогою створення і реалізації інтелектуальної продукції.

3. Економічний потенціал приватних закладів сфери вищої освіти визначається сукупністю і рівнем розвитку наступних чинників: а) кадрового потенціалу; б) матеріально-технічної бази, у тому числі і передусім виробничими площами; в) соціальної бази, як однієї з умов стабілізації трудового колективу; г) організаційно-економічного механізму управління ВНЗ і фінансовими потоками.

4. Виходячи з перерахованих чинників, основні напрями забезпечення економічної безпеки приватних закладів сфери вищої освіти є характерним як для приватної так і державної форми власності, що можна представити у наступному вигляді (рис. 1):

- розвиток інтелектуально-виробничого потенціалу, який включає (у рамках справжньої концепції) стан власних виробничих площ і кадрового потенціалу;
- економічна ефективність діяльності приватних закладів сфери вищої освіти, яка оцінюється фінансовим результатом і ефективністю використання економічних ресурсів;
- фінансова стабільність приватних закладів, яка включає оцінювання наявності і стану власних і залучених коштів, а також виконання фінансових зобов'язань;
- перспективна стабільність, яка викладена в цій концепції як наявність і можливість задоволення попиту на інтелектуальну продукцію приватних закладів сфери вищої освіти;
- виконання вимог державної акредитації з пред'явленням офіційного про неї рішення органів управління вищою освітою.

5. Під управлінням економічною безпекою приватних закладів сфери вищої освіти розуміється управління діяльністю приватними закладами за критеріями економічної безпеки, що формуються відповідно до чинників [4].



Рис.1. Структура напрямку забезпечення економічної безпеки приватних закладів сфери вищої освіти

6. Для управління економічною безпекою приватних закладів сфери вищої освіти формується спеціалізована «Підсистема забезпечення економічної безпеки приватних закладів (СУЕБПЗ), що максимально органічно пов'язується з системою управління приватними закладами.

Управління економічною безпекою приватних закладів сфери вищої освіти здійснюється на основі функціонально-цільового підходу, згідно з яким загальносистемні функції управління реалізуються в ім'я досягнення конкретних цілей, що забезпечують необхідний рівень економічної безпеки.

7. Фінансово-економічний механізм системи управління економічною безпекою ВНЗ є складовою системи управління ВНЗ і формується з:

а) підсистеми вимірювання, отриманих із статистичних джерел або соціальних економічних вимірів (наприклад: обмін прибутку; поточні витрати і т.і.);

б) підсистеми показників, які формуються, як правило, у вигляді економічних співвідношень (рентабельність, собівартість одиниці продукції, норма прибутку і т. д.);

в) підсистеми критеріїв, які представляють співвідношення досягнутих величин показників з плановими, нормативними або базовими значеннями.

Для комплексної оцінки рівня економічної безпеки приватних закладів сфери вищої освіти використовується загальний критерій, який враховує значення приватних критеріїв оцінки реалізації чинників економічної безпеки [3].

8. Погіршення положення приватних закладів викликане, як показує аналіз, в основному фінансовими причинами. У зв'язку з чим приватні заклади вимушені окрім стягування плати за освітні послуги і здачу в оренду виробничих площ, вдаватися до підприємницької діяльності, а у ряді випадків і до фінансових операцій. Зважаючи на наявність всляких фінансових ризиків, пов'язаних з ринковою діяльністю приватних закладів сфери вищої освіти доцільно організувати діяльність стосовно резервування коштів.

Резервування коштів повинне здійснюватися відповідно до затвердженого ним самим нормативом шляхом відрахування частини коштів від прибуткових ринкових операцій.

9. В процесі ринкового функціонування у приватних закладів сфери вищої освіти окрім коштів на розрахунковому рахунку акумулюються кошти фонду накопичення, резервні

кошти і кошти від виконання комерційних операцій. Ці кошти за своєю суттю є тимчасово вільними і можуть бути використані для отримання додаткового прибутку шляхом вкладення їх у високоліквідні і прибуткові активи (акції, облігації, депозити банків тощо). При цьому частина коштів тривалого накопичення повинна вкладатися, відповідно до критерію максимальної дохідності за заданих умов надійності. Та ж частина коштів, яка в реально осяжному (календарному) майбутньому, має бути виплачена партнерам приватних закладів, повинна вкладатися в активи з максимальною дохідністю, але з урахуванням графіку майбутніх платежів. Такий підхід дозволяє приватним закладам досягти максимального доходу від тимчасово вільних коштів, залишаючись при цьому добросовісним партнером-платником.

10. В цілях реалізації великих проектів зі створення інтелектуальної продукції рекомендується залучення позикових коштів. Рішення про позики (кредити) є прерогативою рішень Ради приватних закладів і може бути прийняте тільки за наявності розрахунків їх ефективності використання і обґрунтування графіку повернень коштів. Основним критерієм ефективності інвестиційної діяльності на позиковій основі є поточне неперевищення вихідних платежів над вхідними.

11. Зважаючи на важливість проблеми управління фінансами приватних закладів сфери вищої освіти, до основних чинників, які визначають створення СУЕБПЗ як спеціалізованої підсистеми, відносяться наступні: необхідність заробітку коштів в умовах їх хронічного дефіциту; необхідність переходу до портфельного управління інвестиціями в приватних закладах; зростання кількості та інтенсивності руху коштів по фінансових потоках приватних закладів; різноманіття ринкових інструментів, які використовують приватні заклади для запобігання інфляційним загрозам; розширення сфери фінансового маркетингу; необхідність зростання спеціалізованого високопрофесійного кадрового складу, зайнятого управлінням фінансовими потоками; висока відповідальність вказаного кадрового складу за надійність, ефективність (дохідність) фінансових і фінансово-економічних операцій перед колективом приватних закладів.

Вказані чинники зумовлюють формування спеціалізованої підсистеми у ВНЗ та інституювання її у вигляді деякої організаційної структури (наприклад, фінансово-економічного відділу) в загальній структурі управління економічною безпекою ВНЗ. Основним завданням такої структури є внесення до існуючої фінансової практики ВНЗ ринкового арсеналу фінансово-економічних методів управління.

Список використаних джерел:

1. Фінансово-кредитний словник. У 3-х томах. Т. 2, К-П Гол. Ред. В.Ф. Гарбузов – М.: Фінанси і статистика, 1984 р. – 511 с.
2. Антонова О.М. Економічна безпека підприємства: методологічні питання. // Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова, серія 18, Економіка і право: зб. наукових праць. – Випуск 13. – К., 2011р.
3. Антонова О.М. Методи і підходи до оцінювання рівня економічної безпеки підприємств телекомунікаційної сфери // VII Міжнародна науково-технічна конференція «Сучасні інформаційно-комунікаційні технології» COMINFO-2011, жовтень 2011 рік, Крим, Ялта, Лівадія.
4. Антонова О.М. Економічна безпека як категорія управління. //Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова, серія 18, Економіка і право: зб. наукових праць. – Випуск 15. – К., 2011р. - с 47-59.

*Наталія Варга, к.соц.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м.Ужгород*

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК НЕФОРМАЛЬНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ

При аналізі ситуації в будь-яких сферах вітчизняної економіки приходиться опиратися на уже наявний в науковій літературі тезис про подвійність і неформальність всієї соціально-

економічної організації українського суспільства, в розходженні формальних інститутів і реальних практик підприємництва. В соціологічній літературі існує позиція, згідно з якою формальні інститути, які відтворюють західні зразки, являються лише імітацією, що маскує домінування інших за своєю суттю, традиційних відносин, які є характерними для (відомим із класичної соціологічної теорії) патримоніального типу господарств. Визначальними ознаками такого типу є: персональні типи відносин в ієрархії, особисті зв'язки, неписьмовий (усний) характер ділової комунікації, нечіткий розподіл, а також ситуативний, а не систематичний характер функцій і повноважень інститутів та чиновників.

Різні сектори і різні економіки існують у кожній країні незалежно від моделі та рівня соціально-економічного розвитку. Доки існуватиме державна форма організації суспільного життя, а держава в тій чи іншій правовій формі впливатиме на економічний розвиток шляхом реалізації бюджетної, податкової, грошово-кредитної, валютної політики, доти будуть існувати і різні форми тіньової економіки. Суттєво мінятиметься лише її питома вага, роль, яку вона відіграє, характер взаємодії з легальною економікою та кольорова палітра, що має дана економіка – від “світло-сірої” до “чорної”.

До “сірої” економіки можна віднести легальні види підприємницької діяльності, що не заборонені законом, але не зафіксовані офіційною статистикою. Наприклад, численні види нетоварного виробництва й реципротного обміну. Проте, незважаючи на значні обсяги “сірої” економіки, однозначного наукового терміна для її позначення в науковій літературі поки не вироблено.

Найбільш розповсюдженими визначеннями, що використовуються в науці для позначення “сірої” економіки, є: “неформальна”, “експолярна”, “економіка виживання”, “прихована”, “втрачена”, “фіктивна”. Однак експериментально доведено, що саме із сірої економіки виростає підприємницька ініціатива і дрібне підприємництво. З цієї причини “сіру” економіку помилково ототожнюють з економікою перехідного періоду.

Короткий час існування питання про тіньову економіку вплинув на рівень теоретичної визначеності даного поняття, вона є предметом цікавості дослідників лише з 30-х років ХХ століття. Тільки наприкінці 70-х років з'явилися перші серйозні дослідження цього сектора економіки, а в 1983 році в м. Білефельді (Німеччина) була проведена перша міжнародна конференція з тіньової економіки. Нарешті в травні 1996 року вперше на спільному засіданні ЄК ООН (Євростат) ОЕСР була розглянута проблема оцінки масштабів тіньової економіки і створена спеціальна робоча група з питань прихованої економіки [1].

Вивчають неформальну економіку вже понад четверть століття, проте не можна сказати, що це дало змогу повністю розібратись у сутності даного феномену. Не стихають дискусії навіть з причин точного його визначення, не говорячи вже про з'ясування причин його виникнення, ролі в господарському житті суспільства, напрацювання оптимальної лінії державної політики по відношенню до неї і перспектив її подальшого розвитку.

“Батьком” нового наукового напрямку по праву вважається англійський соціолог Кейт Харт, який “відкрив” неформальну зайнятість під час польових досліджень кінця 60-их років ХХ ст. в міських “хащах” Аккри, столиці Гани – однієї із відсталих країн Африки.

Відкриття К. Харта миттєво підхопили і поширили його колеги. В 1972 році Міжнародна Організація праці (МОТ) опублікувала колективне дослідження про зайнятість в Кенії, де концепція неформальної економічної діяльності використовується вже як основна наукова парадигма. Головні характеристики діяльності у формальному і неформальному секторі наведені в табл. 1. Зрозуміло, що для всебічного наукового узгодження понять “економіка перехідного періоду” та “тіньова і неформальна економіка” занадто мало часу.

Тіньовий сектор в європейських республіках СНД виник ще у 80-ті роки під час існування СРСР. Тому, говорячи про проблему тіньової економіки в Росії, Білорусії і в Україні на сучасному етапі, звернімося до історичної ретроспективи. Так, у радянський час тіньова економіка охоплювала види господарської діяльності, які знаходилися поза межами прямого контролю і санкцій з боку офіціальних органів управління, включаючи ЦК КПРС і його

виконавчі органів. До числа поширених тіньових видів діяльності відносились: бартерні обміни, несанкціоноване сумісництво (додаткова зайнятість), випуск незапланованої продукції, діяльність “фарцовщиків”, надання за плату або “по знайомству” послуг, які мали надаватись безплатно. Тіньове підприємництво включало три частини: “легку” – підприємницьку діяльність, яка не контролювалась владою, прямо не порушувала закон або знаходилася поза межами регулювання; “середню”, яка представляла собою порушення радянських законів, але легітимну в країнах з ринковою економікою; “важку”, пов’язану з прямим порушенням законів як радянських, так і прийнятих в країнах з ринковою економікою.

Таблиця 1

Порівняльні характеристики підприємств формального і неформального секторів [2]

Характеристики	Формальний сектор	Неформальний сектор
Вхідні бар'єри	Високі	Низькі
Технології	Капіталомісткі	Праце інтенсивні
Управління	Бюрократичне	Сімейне
Капітал	Надлишковий	Недостатній
Робочий час	Регулярний	Нерегулярний
Оплата праці	Нормальна	Обмежена
Використовувані матеріальні ресурси	Використовуються послуги банків	Використовуються особисті, неформальні послуги
Відносини з покупцями	Безособові	Особисті
Постійні витрати	Масштабні	Незначні
Використовування реклами	Обов'язкове	Мінімальне, або взагалі відсутнє
Використовування владних субсидій	Часто більш масштабне	Відсутнє
Ринкова орієнтація	Часто на експорт	Рідко на експорт

Із соціологічної точки зору концепцію для вивчення феномену представив Р. Мертон у рамках розвинутої ним теорії структурного контексту, явних і латентних функцій. Саме в тіньовій економіці досить ефективно працює “основна теорема Мертона”, яка говорить, що будь-яка спроба знищити існуючу соціальну структуру без адекватної альтернативної структури для виконання функцій, які виконувалися зруйнованою системою, приречена до провалу. Модель економічної дії складається із формальної (нормативної, адміністративно-організованої) і неформальної (реально діючої, “органічної”) функціональних систем, які за визначенням Мертона, набирають реальні ознаки теоретичного аналізу дослідження діяльності формальних і неформальних еліт, тіньових економічних механізмів діяльності підприємців [2].

Досить цікаві погляди відстоює субстантивістська соціологія. Підкреслюючи вплив інституційної системи на характер розвитку суспільства, цей напрямок цілком допускає складний і неоднозначний зв'язок між інститутами і практикою. Не випадково актуалізуються ідеї К. Поланьї, які тісно пов'язані з класичною антропологією. Вивчаючи розвиток соціальних інститутів, антропологі (Б. Малиновський, Р. Турнвальд) довели, що норми поведінки в традиційних суспільствах часто не співпадають з раціональними схемами, характерними для західного світу. Ринково-орієнтованому європейцю часто важко зрозуміти соціальний порядок традиційних суспільств. Між тим видима нераціональність інститутів наразі є раціональністю іншого типу, орієнтованого на виживання колективом, в єдності громади. Дослідження антропологів переконливо довели можливість (і стійкість) суспільств, в яких соціальні норми не виростають із економічного егоїзму індивіда, а стримують його. Цікаву спробу описати взаємодію формальних і неформальних правил запропонував В. Радаєв. За його оцінками, проходить безперервна деформалізація правил, в процесі якої формальні правила в значній мірі заміщаються неформальними і вбудовуються в неформальні відносини; підприємці в значній мірі не виконують приписів формальних правил, але це не приводить до повного відторгнення, скоріше вони вбудовуються в більш

складну систему обмежень, значна частина яких має неформальний характер [3, с. 63]. При цьому формальні практики виконують по відношенню до неформальних такі функції як обмеження їх застосування і стимулювання їх розвитку.

Політика і реформи, які проводяться урядовцями у всьому світі, являють собою мистецтво досягнення оптимального співвідношення між державною і капіталістичною економікою. Коли державне регулювання терпить невдачу, рішення шукають у реформах, націлених на посилення ринкових елементів. Коли ж капіталізм стає недієздатним, збільшується державне регулювання. Сучасне різке переважання ринку – історична фаза, але не більше того. Реальні політико-економічні системи постійно опинялися на території “між” ними, а маятник реальних економічних реформ знаходиться в постійному русі.

Якщо ж ми подивимось на реальне економічне життя “знизу”, тобто перенесемось на рівень громади, сім’ї, громадянина, то картина різко зміниться. Неберучи до уваги політичні еліти і найбільш багату частину населення, а також виключимо із розгляду бомжів і напівбомжів, то отримаємо більшість сімей, які належать до світів, де важливу роль відіграє неформальна економіка і підприємництво [4]. Тобто люди, про яких іде мова, беруть участь в економічному житті держави поза шкалою держави і великого бізнесу. Вони, якщо можна так висловитись, є “експоларними”, тобто знаходяться поза полюсами. Саме цей термін дозволяє найбільш повно описати парадокси, які не вкладаються в рамки, описані прогресистами.

Список використаних джерел:

1. Fidler P., Webster L. The Informal Sectors of West Africa // The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa. Ed. by L. Webster, P. Filder. – Washington, 1996. – P. 5–20.
2. Merton R. K. Social Theory and Social Structure. – New York: Free Press. 1968. P. 127.
3. Поланьї Т. О вере в экономический детерминизм. Неформальная экономика. Россия и мир. – М.: Логос – 1999. – 681 с.
4. Лебелев Д. Крестьянская семейная экономика как стратегия выживания современной российской деревни // Социологические исследования. – 1996. – № 6. – С. 156.

David Clark, Dr. London, Great Britain

WHY THERE IS A JEWISH MUSEUM IN BOLOGNA

Setting Up a Jewish Museum in Bologna. Istituto per i Beni Culturali, was the main initiator of the Jewish Museum in Bologna. The Regional Institute for Cultural Heritage in Emilia Romagna set up in 1974 to preserve regional cultural heritage, where possible keeping it in place, as well as preserving the natural habitat. Initially, with a consultative body of 70 people representing local government, regional, provincial and municipal government, as well as business, trade unions, residents associations and church authorities. Later, much reduced number.

Maintaining Historic City Centres. It soon developed Expertise in maintaining historic city centres in Italy at same time as urban redevelopment. The key was to preserve as much of the past heritage as possible, whilst meeting the needs of the present, meeting the needs for transport, access and redevelopment in keeping with the medieval or renaissance character of the city.

Urban regeneration. Urban regeneration in Bologna- early 1960 inner city patched up, new attempts to renovate housing whilst maintaining historic character...late 1980s/1990s: Housing improvement grants, cobbled stones for roads/pavements. Attempt to introduce small craft shops/studios, as a means of attracting small businesses associated with cultural production and so contribute to urban regeneration. Discovering Jewish Heritage: 1980s: IBC survey of all Jewish cultural heritage in the region of Emilia Romagna: synagogues/ cemeteries/artefacts in museums/libraries/archives. Report published in 1987. Exhibition in Ferrara in 1988: “The Marvels of the Ghetto”. 1987 legislation: Italian State and Jewish community jointly responsible to preserve Jewish cultural heritage. Responsibility mainly at local level involving regional, provincial,

municipal authorities as well as representatives from the local Jewish communities.

Responsibility for Museums. 1990: IBC given statutory role to co-ordinate museum development in region. Idea of setting up a Jewish museum in Bologna as documentation and research centre/ not to house collection. Urban and regional strategic policies. Region of Emilia Romagna supported idea of Jewish museum as a means of promoting Jewish heritage sites as tourist attractions. Municipality of Bologna supported idea of Jewish museum for variety of strategic policy issues: urban regeneration/ cultural profile and European City of Culture in 2000/ cultural zoning: ghetto near museum zone and historic city centre/ educational programmes and local history.

Rediscovery of the Ghetto area. 1980s renewed awareness of Holocaust: anniversaries looming large: 50th anniversary of racial laws in Italy in 1988. Bologna: marked by plaque on site of ghetto 1553-1593 / anniversary of racial laws/deportation of 85 Jews from Bologna to death camps in 1943. Ghetto as renewed symbol of Jewish presence in Bologna in the past and in the present/ photographic exhibition 1988/ adopted as part of logo of Jewish community in Bologna/ symbolic Jewish space but also integral part of city's history. Plaque and exhibition make a statement: Jews have been in Bologna for many centuries, going back to medieval times.

Educational programming and museums. 1979 state legislation all primary schools need to focus on importance of cultural heritage and preservation of environment/ 1985 extended to high schools. Importance of locality and local history. Schools programmes at main city run museums in Bologna, from archaeological/medieval/industrial heritage/ to the Jewish museum, with educational officers.

Civic studies. Educational officer at Jewish museum in 2002 noted increase in secondary school visits to museum, no longer only focusing on local history or Jewish religion and culture, but also increasingly on Holocaust and lessons on racial tolerance and intolerance.

List of references:

1. David Clark : March 2007 "Sites of Memory or Aids to Multiculturalism? Conflicting Uses of Jewish Heritage Sites", in Sociological Research Online, Vol.12, Issue 2.
2. David Clark: 2011:"Governance, Alliance and Resistance: Jewish Museums in Italy" in M.Kousis, T.Selwyn and D.Clark (eds.) Contested Mediterranean Spaces: Essays in Honour of Charles Tilly, Oxford: Berghahn Books, 240-259.

Myroslava Lendel, DSc. prof., Vice-Rector

Oksana Sviezhentseva, PhD., Assoc. prof., Head of the Department of International Relations

Anna Havryliv, Deputy Head of the Department of International Relations

Oryslava Pantyo, Leading Specialist of the Department of International Relations

Tetiana Doshko, Leading Specialist of the Department of International Relations

Uzhhorod State University, Uzhhorod

DEVELOPMENT OF THE UNIVERSITY EDUCATION IN THE CONTEXT OF THE INTERNATIONALIZATION ON THE EXAMPLE OF STATE UNIVERSITY 'UZHHOROD NATIONAL UNIVERSITY'

A key dimension for the formation of the modern education policy of the European and world countries is the internationalization and modernization of education. The transformational processes taking place in the Ukrainian system of higher education are directed towards the formation of global thinking, tolerance and skills of cross-cultural communication, training of competitive specialists on the international labor market. The organization strategy of the education sphere internationalization in the State University 'Uzhhorod National University' (hereinafter – 'UzhNU') aims at the predetermining of goals and tasks of the education internationalization, implementation of the international dimension in education, teaching, educational services, stimulation of the faculties for further development of the international activity on the institutional level etc. The geographical position of 'UzhNU' and the experience of the leading Central and Eastern European

countries` educational institutions – Poland, the Czech Republic, Slovakia and Hungary concerning the purposeful taking of steps in the sphere of education with the aim of integration to EU, which is of great interest for our university, and Ukraine as a whole. The priority dimension of the ‘UzhNU’ development is the internationalization of education and the search of new forms of the international cooperation.

The priority dimension of internationalization of education sphere of SU ‘UzhNU’ is the establishment of a partnership between the institutions of higher education. At the moment, with the aim of reinforcing of the innovation processes role in the research development, SU ‘UzhNU’ actively cooperates with more than 90 foreign partners, from more than 20 different countries. In the established agreements with higher educational institutions, there are predetermined the main potential spheres of cooperation, taking into consideration the strengths and the needs of the partners. The agreements concerning joint actions in the spheres of education and science, the formation of innovation are reached.

The activation of the international activity is conditioned by the appearance of new models of the education services provision, the appearance of new types of providers, particularly, the international ranking, associations, consortiums, the main task of which is the definition of the strategic landmarks of the international cooperation of the universities, which are regarded as the centers of spread for knowledge, skills, the formation of the scientific proposals and social innovations. SU ‘UzhNU’ is a fully legitimate member of the European University Association, which represents and supports higher educational institutions of the partner -countries.

In April 2015, 9 foreign and home universities signed the Memorandum of Understanding on the establishment of the International Consortium of Universities at SU ‘UzhNU’. The aim of the Consortium – is the establishment and coordination of interdisciplinary cooperation in the sphere of the academic mobility, scientific research.

The Memorandum on the establishment of the International Consortium of Universities was signed by the representatives of the following higher educational institutions: SU ‘UzhNU’, Guimilyov Eurasian National University (Kazakhstan), Wyższa Szkoła Biznesu - National-Louis University (Poland), Pomeranian University in Słupsk (Poland), ‘VASILE GOLDIȘ’ Western University of Arad (Romania), Babeş-Bolyai University (Romania), Mykolas Romeris University (Lithuania), the University of Economics in Bratislava (Slovakia), etc.

The main dimensions of cooperation between the partner-parties is the organization of joint conferences, symposiums, and other scientific forums; preparation and publication of joint educational and scientific; academic mobility of students, doctoral students, lecturers; development of joint educational and scientific programs, establishment of common mentoring of doctoral students; establishment of mutual collaboration with local authorities, business, and other interested parties; development, promotion, and implementation of joint projects to national and international donors.

Joining of our university to the Eastern European International University Network in Lublin (Poland) is crucial for further cooperation and preparation of joint projects with the leading universities.

The provision of the quality of internationalization of education, the promotion of the students` participation in the international programs, projects, educational and scientific activity are considered to be the priority dimensions of the international cooperation.

Based on the Law of Ukraine ‘On higher education’ [1] and ‘Regulation on the implementation of the right on academic mobility’ [2] approved by the by the decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 12.08.2015 No.579, in the SU ‘UzhNU’ there was developed a ‘Regulation on the student`s academic mobility’. This Regulation regulates the activity of the University in the sphere of the student`s academic mobility and establishes general regulations on the organization of the students` academic mobility in Ukraine and abroad.

In 2014, SU ‘UzhNU’ joined the European education program Erasmus+. This program allows providing the mobility of students and university lecturers on the basis of the scholarships, provided

by the European Union, which covers the costs of living and studying. The Department of International Relations developed and prepared nearly 45 agreements with the subjects' supplements with the European universities. The signed agreements created an opportunity for the Bachelors, Masters and the lecturers to study or to undertake training at the leading European Universities free of charge

The students and the lecturers of UzhNU take an active part in various programs of academic mobility abroad: credit mobility, semester abroad study, educational training and internship, language and scientific training, particularly in the partner-universities: Mykolas Romeris University (Lithuania), Charles University in Prague (Czech Republic), University of Foggia (Italy), University of Padova (Italy), Eötvös Loránd University (Hungary), 'VASILE GOLDIȘ' Western University of Arad (Romania), University of Oradea (Romania), Pan-European University in Bratislava (Slovak Republic).

The semester study abroad of the UzhNU students in Pomeranian University in Słupsk (Poland) has already become systematic. The students of the faculties concerning arts and sciences take part in this one-semester program.

A basic agreement on cooperation between UzhNU and the Fresenius University of Applied Sciences in Munich (Germany) was signed. Particularly, the work on the development of the joint program of education for the students of the Faculty of Economics according to the model '3 + 1': three years of studying at SU 'UzhNU' and the fourth year of studying at the Fresenius University of Applied Sciences in Munich, was started. Thus, the students will receive the diploma of SU 'UzhNU' and the diploma of the Fresenius University of Applied Sciences.

According to the current Program of cooperation between the Ministry of Education of Slovak Republic and the Ministry of Education and Science of Ukraine on cooperation and exchange in the sphere of education of the lecturers of the Faculty of Social Sciences and the students of the Faculty of Philology to undertake scientific training on the basis of different faculties of the University of Prešov, Comenius University (Bratislava), Trnava University in Trnava, Pavol Horov Gymnasium v Michalovciach. Nearly 45 students take part in this program every year.

Also, nearly 40 students of different fields of study of SU 'UzhNU' undertake a semester abroad at the Eötvös Loránd University (Hungary).

In general, the students and the academic staff of the university take part in various international conferences and seminars, and undertake training under scholarship programs of the international funds: OeAD, DAAD, Fulbright, Visegrad Fund, British Council, Framework Program SAIA, the Lane Kirkland Scholarship Program, Programs IFMSA SCOPE, etc.

With the aim of fostering of the quality of the education services in our university, foreign lecturers are involved in education process in the sphere of biology, philology, international relations, medicine, law.

International relations and services, which are provided by the modern universities predetermines export of knowledge (internal activity), particularly: involvement of foreign students for the implementation of the economic aim, the development of special income-oriented courses for foreign students, educational program and professional retraining for the international labor market (external activity), directed on the development of the remote, virtual programs. An efficient activity anticipates the development of the international projects related to the communication with community groups, the spread of international and multicultural work in the university campus, etc.

In the context of the facts mentioned above, it is worth to mention, that the internationalization of the institutional educational space is caused by the definition of the international strategy on the level of the educational institution. To the group of the external factor belong the mission of the university, the respect and its cultural and historical traditions, the evaluation of the academic programs, the quality of the academic staff, the organizational structure. The external factor covers the prestige and the reputation of the institutes on the international level, the definition of the tendencies of the institutions' development and the opportunities of their implementation on the international market, evaluation of the competitiveness of the institution [3].

The main task of SU 'Uzhhorod National University' is the training of the highly skilled professionals of the European level. For the implementation of this task, the innovational technologies in education are developed and practically implemented. An active international activity in the sphere of education and science is conducted. Modern understanding of the internationalization of education regards it as a process of integration of the international dimension into the educational process, the planning and the conduction of the scientific research, the provision of social services by the educational institution, and the development of the educational strategies, aimed at formation of the global youth thinking taking into account the perspectives of the development of modern society.

List of references:

1. Закон України «Про вищу освіту» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38, ст.2004) <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/print1391950419561429>
2. «Положення про порядок реалізації права на академічну мобільність». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248409199>
3. База проектів Еразмус+: Напрямок Жана Моне, Розвиток потенціалу вищої освіти, Мобільність та інші (2014, 2015, 2016, 2017pp.) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://erasmusplus.org.ua/erasmus/ka1-navchalna-mobilnist/konkursy.htm>
4. Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти. - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/standards-and-guidelines_for_qa_in_the_ehea_2015.pdf

*Алена Павлуша, студентка 6 курсу
Одеського Морського Національного Університету, г. Одеса*

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГП «МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ ЮЖНЫЙ» В УСЛОВИЯХ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

Тезисы посвящены проблеме повышения конкурентоспособности морского порта «Южный», как важного и перспективного звена морехозяйственного комплекса Одесского региона и Украины в целом.

Эффективность управления конкурентоспособностью морских портов во многом зависит от точности определения приоритетных факторов, влияющих на формирование конкурентных преимуществ.

В современных условиях, проблемы эффективного функционирования морехозяйственных комплексов страны становятся все более актуальными. Опыт кластеризации в Украине свидетельствует, что при отсутствии нормативного регулирования в разных сферах хозяйствования инициаторами выступали органы власти, предприниматели либо научные и образовательные организации. Это повлияло на выбор организационной формы кластеров. Предприятия и организации, объединяясь в кластер, не теряют своей юридической и экономической самостоятельности, продолжают функционировать в условиях конкуренции, в то же время получают определенные преимущества. [3]

Актуальность темы определена необходимостью повышения конкурентоспособности морского порта «Южный», как важного и перспективного звена морехозяйственного комплекса Одесского региона и Украины в целом. Цель исследования – определения возможностей конкурентоспособности ГП Морской торговый порт «Южный» в условиях кластеризации.

Кластеры начали развиваться примерно в 50-ых годах в Европе. Суть этой формы состоит в том, что предприятия, имевшие похожую специализацию или близко расположенные друг к другу, начали более тесно взаимодействовать с целью получения определенных конкурентных преимуществ. Объединяющими факторами могут выступать такие, как единая грузовая база или схожая логистическая цепочка. Компании, которые задействованы в кластерах, экономят затраты за счет интеграции по цепочке создания стоимости или за счет

горизонтальных синергий, той же общей логистики. [1]

Под морским кластером принято понимать территориально-отраслевое, добровольное, неформальное объединение предприятий и организаций портовой сферы и смежных областей, которые при разработке и реализации стратегии развития морехозяйственного комплекса тесно сотрудничают с научными, учебными, финансовыми, консалтинговыми и другими организациями, органами местной власти с целью повышения уровня конкурентоспособности всех участников объединения и экономического роста приморского региона.

Порты становятся активной частью динамичной конкурентной среды, поэтому являются наиболее естественной базой для транспортных кластеров, поскольку представляют собой четкую и понятную точку входа/выхода продукции. В качестве базового элемента в системе морских кластеров выступает морской торговый порт, являясь концентратором грузопотоков, связанных транспортно-технологической цепью поставок, формирует вокруг себя смежные отрасли, тем самым создавая кластерную структуру, ядром которой он и является.[2] Придание порту статуса особой экономической зоны служит катализатором процессов создания производственных систем вокруг него. Основная цель и задача потенциального кластера представлены ниже.

Таблица 1

Цель потенциального кластера

Повышение конкурентоспособности транспортно-логистической отрасли путем:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие инновационного потенциала. 2. Повышение инновационной привлекательности региона. 3. Снижение логистических затрат. 4. Повышение эффективности системы управления транспортно-логистической деятельности предприятия. 5. Увеличения занятости населения за счет увеличения количества рабочих мест. 6. Увеличение эффектов синергии.

Таблица 2

Задачи потенциального кластера

Бизнес	Власть	Наука
Активизация взаимодействия субъектов хозяйственной отрасли в регионе	Формирование благоприятной среды для развития бизнеса и реализации в полном объеме потенциальной кластерной концепции.	-Активизация научной деятельности и научных исследований; -Подготовка специалистов для работы на предприятии.

В основе создаваемой модели транспортно-логистического кластера находится стремление снижения транспортно-логистических затрат за счет предоставления комплексной услуги от «двери до двери» с участием всех видов транспорта. Предусматривается строительство терминальных комплексов, международных и региональных логистических центров с созданием структуры нового типа (логистического оператора) для обслуживания этой системы.

Важной задачей является необходимость определения схемы, по которой будет создаваться морехозяйственный кластер. В настоящее время в Украине наиболее рациональным подходом к созданию кластеров является комбинация 2 подходов «сверху вниз» и «снизу вверх».[4] Согласно европейскому опыту, такая схема имеет название «комбинация усилий» («combination play»), согласно которой морской кластер создается общими усилиями властных структур и частного сектора и предполагает активное использование различных форм государственно-частного партнерства.

Анализ мирового опыта создания кластеров в морской отрасли и изучение особенностей создания кластерных объединений в Украине позволили выделить основные этапы формирования морского кластера на базе порта «Южный» [5]

Основные этапы формирования морского кластера: Этап 1. Формирование инициативной

группы и обоснование деятельности создания морского кластера на базе оценки присутствия необходимых условий для реализации кластерной концепции; Этап 2. Выявление потенциального или существующего полной технической цепи, которая обеспечивает производственные возможности и способность гибко реагировать рыночные изменения и вызовы; Этап 3. Определение предприятий-участников кластера; Этап 4. Определение форм взаимодействия участников кластера в рамках логистической цепи; Этап 5. Разработка альтернативных вариантов оптимизации кластера, учитывая основные проекты, участников и риски;

В современных рыночных условиях перед украинскими предприятиями стоит задача повышения конкурентоспособности и достижения мировых стандартов. В этих условиях каждая компания пытается найти эффективный метод, который поможет достичь лидерских позиций на мировом рынке.

Обобщая международную практику кластеризации портов, необходимо рассмотреть ключевые факторы успеха кластерной стратегии в порту, которые целесообразно учесть при создании кластера на базе порта «Южный»:

Наиболее важными мероприятиями при этом являются: - разработка работоспособных механизмов государственной поддержки, направленных на создание промышленных парков и технопарков как инфраструктуры для развития кластеров; - осуществление целевых инвестиций в развитие инженерной и транспортной инфраструктуры; - реализация мер налогового регулирования для участников кластеров; - снижение административных барьеров; - предоставление методической, информационно-консультационной, образовательной поддержки; - разработка мероприятий, направленных на предупреждение рисков.

Реализация указанных рекомендаций позволит активизировать взаимовыгодное сотрудничество в сфере портовой деятельности в рамках кластера, результатом чего будет рост конкурентоспособности порта, приморских регионов, морской отрасли и страны в целом.

Список использованных источников:

1. «Что могут морские кластеры» (Юлия Наврозова, Порты Украины, № 05 (127) 2013);
2. Чекаловец В.И. Предпосылки использования кластерной концепции в портовом хозяйстве Украины /В.И. Чекаловец, Н.Г. Гребенник //Транспорт. — 2009. — № 20 (552).
3. «Кластерные системы в проектах развития морских торговых портов Украины» Козырь Б.Ю, 25.07. 2011
4. The role of Maritime Clusters to enhance the strength and development of maritime sectors. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://ec.europa.eu/maritimeaffairs/pdf/clusters/workshop_presentation_thijssens_en.pdf
5. Крыжановский С.В. Методические основы оценки перспективности создания морского кластера и практическая их реализация в Украине /С.В. Крыжановский, Н.Г. Гребенник //Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. — Вип. 28. — Одеса: ОНМУ, 2008. — С. 14—27.

*Тетяна Савченко, к.е.н., доцент
Володимир Ткаченко, к.н.держ.упр.*

*Енергодарський інститут державного та муніципального управління імені Р.Г. Хеноха
«Класичного приватного університету», г. Енергодар*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проблеми стратегічного управління на виробничих підприємствах у розвинених країнах постійно привертають увагу теоретиків і практиків менеджменту. Вже доведено, що найбільш якісним є стратегічне управління за умови використання моделей та методів, що

відповідають специфіці виробництва та збуту продукції підприємства, дозволяють швидко реагувати на зміни оточуючого середовища.

Ефективність управління визначається зіставленням результатів управління та ресурсів, витрачених на їхнє досягнення [1]. Оцінити ефективність управління, на перший погляд, можна шляхом порівняння отриманого прибутку та витрат на управління. Але такий підхід є спрощеним і не дає точних результатів, оскільки: по перше, неможливим є виокремлення саме управлінських витрат підприємства; по – друге, не лише тільки розміром прибутку визначається ефективність управлінських рішень; по – третє, за очікуваний кінцевий результат управлінського рішення може бути поставлений не прибуток, а, наприклад, вихід на нові ринки збуту підприємства; по – четверте, збільшення прибутку підприємства може свідчити лише про досягнення короткострокових цілей підприємств, не враховуючи його довгострокові перспективи.

Незважаючи на всі недоліки, використання монетарних (грошових) показників [2, с.14] при визначенні ефективності управлінських рішень є обґрунтованим, так як монетарні показники відносяться до категорії показників, що дозволяють проводити кількісне вимірювання результативності бізнесу та порівнювати отримані результати з очікуваними.

Однієї з умов досягнення високого рівня ефективності бізнесу є збалансованість управління, зосередження уваги одночасно на різних напрямках діяльності [2, с.15], а значить про ефективність системи оцінювання управлінських рішень підприємства свідчить залучення до системи оцінювання як монетарних, так і немонетарних показників.

Найбільш точною системою для оцінки стратегічних рішень є збалансована система показників (Balanced Scorecard - BSC), розроблена професорами Гарвардського університету Робертом Капланом та Девідом Нортеном [3, с.24].

BSC охоплює стратегічно важливі напрями діяльності підприємства, які діагностуються за допомогою співставлення фактичних і планових показників, і охоплюють основних чотири аспекти: аспект клієнта; внутрішньогосподарський аспект; аспект інновацій і навчання; фінансовий аспект [2, с.15].

Якщо розглянуті напрями оцінки результативності управління підприємством є постійними категоріями незалежно від форми власності або розміру підприємства, то підсистеми показників за цими чотирма аспектами збалансованої системи показників можуть змінюватись в залежності від галузевої специфіки діяльності підприємства.

Структурно система управління підприємства являє собою комплекс взаємодіючих елементів (підсистем). Виділяють функціональні і забезпечувальні підсистеми. До функціональних підсистем, які виконують функції управління виробничо-господарською діяльністю, належать підсистеми техніко-економічного планування, управління основними та оборотними засобами, управління матеріально-технічним постачанням, збутом, кадрами, якістю та фінансами. Можна виділити й інші підсистеми, які відображають специфіку того чи іншого підприємства. Серед забезпечувальних підсистем найчастіше виділяють підсистеми технічного, інформаційного й організаційного забезпечення.

Таким чином, для підвищення якості процесів оцінювання ефективності управління підприємством є необхідним застосування збалансованої системи показників, яка модифікована під галузеві особливості діяльності підприємства.

Для розробки моделі використаємо розрахунковий метод. В основі пропонованого методу лежить оцінка п'яти групових показників - критеріїв ефективності управління, за результатами яких розраховується інтегральний коефіцієнт, з урахуванням значимості (вагомості) кожного з критеріїв.

Використавши метод експертних оцінок для визначення вагомості критеріїв ефективності управління підприємством, побудуємо залежність інтегрального показника (E_y):

$$E_y = 0,30E_\phi + 0,25E_{ок} + 0,20E_{он} + 0,10E_\kappa + 0,15E_{oy}, \quad (1)$$

де, E_f – значення критерію ефективності фінансової діяльності підприємства;

$E_{ок}$ – значення критерію ефективності обслуговування клієнтів;

$E_{бп}$ – значення критерію ефективності внутрішніх бізнес процесів;

E_k – значення критерію ефективності кадрової політики підприємства;

$E_{оу}$ – значення критерію ефективності організації управління підприємством.

Таким чином, найбільший вплив на рівень ефективності управління чинить рівень ефективності фінансової діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що фінансові впливання найбільш необхідні для невеликих підприємств, що мають потребу в модернізації застарілого виробничого обладнання та оновленні автопарку.

Наступним кроком у формуванні системи оцінювання ефективності управління виробничих підприємств є визначення значимості одиничних показників в межах окремих критеріїв за допомогою методу експертної оцінки.

Після визначення значення за бальною системою узагальнюючих критеріїв ефективності управління розраховується інтегральний коефіцієнт ефективності управління хлібопекарськими підприємствами за формулою (1).

Методика комплексного оцінювання ефективності управління підприємств на основі систем стратегічного вимірювання будується на принципах балансу за рахунок встановлення взаємозв'язку між показниками, які вимірюють досягнуті результати, і показниками, що забезпечують досягнення цих результатів. А використання для розрахунку інтегрального показника ефективності управління виробничими підприємствами як суми нормалізованих зважених оцінок сприятиме підвищенню об'єктивності процесу визначення її рівня.

Список використаних джерел:

1. Полінський О.М. Оцінка ефективності управлінських рішень. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_NPM_2008/Economics/34398.doc.htm
2. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч посіб. — [2-ге вид.]. / К.І. Редченко. – Л.: «Новий Світ – 2000», 2003. – 272 с.
3. Нортон Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: Пер. с англ. – 2-е издание., испр. и доп./ Нортон Р., Каплан Д. // М: ЗАО «Олимп-Бизнес». -2003г. – 320 с.

СЕКЦІЯ 5 МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ, МІСТ ТА РЕГІОНІВ

*Ірина Джадан, ст. викладач
Міжнародний університет фінансів, м. Київ*

АКТУАЛІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАСАД ПРОМИСЛОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Без урахування економічної інтеграції при розробці заходів щодо стимулювання економічного зростання України та підвищення її рейтингу на світовому рівні, без розумної та ефективної політики її адаптації до умов, що склалися, а також без управління рівнем загальнодержавної конкурентоспроможності не дозволить Україні не тільки зайняти гідного місця в світовій економіці, але і не дасть можливості вирішити проблеми внутрішньоекономічного характеру. Безальтернативним сценарієм є переорієнтація на високотехнологічний шлях подальшого розвитку.

В умовах реформування економіки України виникає питання модернізації промисловості. Гостро ця проблематика виникає в умовах переходу країн до нової концепції промислового розвитку. Проблема інноваційного розвитку країни за технологічними укладами є актуальною, тому багато вчених приділяють їй увагу (Федулова Л.І., Геєць В.М., Чухно А.А., Борейко В.І. та інші [1]). Сильний промисловий сектор допоможе національній економіці подолати перехідний період і стати повністю конкурентоспроможною на світовому ринку.

О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразська визначають, що розвиток економік провідних країн світу відповідає нового технологічного укладу - неоіндустріалізму [2].

Сучасні тенденції в функціонуванні промислового комплексу України гальмують його розвиток і роблять вітчизняну продукцію неконкурентною як на власному, так і на міжнародних ринках. Однак виникає питання чіткого визначення напрямків інноваційного розвитку, і які саме технологічні уклади повинні розвиватися в Україні.

Розвиток промисловості України не можливо без переходу з третього і четвертого технологічного укладу, який заснований на металургії, хімічній промисловості, аграрної галузі, нафтохімії, застарілої енергетиці, важкому машинобудуванні (частка в економіці України становить 95%), на п'ятий і шостий технологічний уклад, для якого характерні такі напрямки як радіоелектроніка, обчислювальна, телекомунікаційна техніка, програмне забезпечення, робототехніка, інформаційні послуги, біомедична інженерія (який домінує в світі) [3, с. 7].

Сучасна індустріальна політика, яка здатна перетворити існуючі сьогодні моделі неоліберального паліативного розвитку на девелопменталістичну економіку, не можлива без фінансування досліджень і розробок, підтримання нових галузей промисловості, довгострокового планування, маркетингових досліджень. Останнім часом маркетинг все більш наполегливо і активно займає ринкові позиції в формі методологічної основи формування і розвитку економічної системи. Основні аспекти загальної маркетингової теорії були сформульовані такими всесвітньо відомими вченими-маркетологами, як Д. Акер, І. Ансофф, Р. Батлер, Дж. Боуен., А. Дайан, Д. Делл, П. Друкер, Ф. Котлер, Ж.Ламбен, С.Маджаро, РП. Черрінгтон, А. Хайем та ін. При цьому багато дослідників правомірно піднімають питання про визначення ролі маркетингу в парадигмі ринкової економіки в якості «філософії бізнесу», тому сьогодні в теоретичному і прикладному аспекті активізується проблема уявлення і характеристики сучасної концепції маркетингу, як на рівні окремих підприємств, так і на макро-, мезо- і мегарівня.

На думку фахівців, в тому числі Ю.Макогон, В. Геєця, А. Еськова, О. Амоша та інших подальший довгостроковий успішний технологічний розвиток України можна забезпечити, не можливо без врахування економічної інтеграції і розширення міжнародних зв'язків.

Для оцінки ефективності розвитку економічних інтеграційних процесів, ступеня залучення в них національної економіки окремих країн необхідно використовувати відповідну систему показників, яка може бути систематизована наступним чином: показники ефективності участі в міжнародних торгових відносинах; показники ефективності прямих іноземних інвестицій; показники ефективності участі в міжнародних виробничих процесах; показники конкурентоспроможності суб'єктів міжнародних бізнес-відносин; показники ефективності участі в міжнародних фінансових відносинах; показники ефективності міжнародного маркетингу.

Показники ефективності входження країни в економічні і інтеграційні процеси тісно пов'язані з показниками, що характеризують рівень економічного потенціалу країни.

Незважаючи на суперечливість думок щодо вступу України в СОТ і ЄС, вчений світ і провідні економісти України все таки стоять на позиції підтримки її вступу в світові торговельні альянси і спільноти, але в якості повноправного партнера і конкурентоспроможного виробника. Це підтверджується ще раз словами А. Єськова: «... Україна зможе зайняти гідне місце в Європі тільки лише за умови її затвердження в світогосподарській системі як конкурентоспроможної високотехнологічної держави. Наявний в країні інтелектуальний і науково-технічний потенціал, високі темпи зростання економічних показників в останні роки дають підставу на це розраховувати» [4, с. 82].

В результаті проведеного аналізу було встановлено, що якщо Україна прагне до економічного зростання, підвищення кредитного рейтингу і прагне зайняти конкурентоспроможне місце на світовому ринку і повинна визначитися з основним вектором економічного розвитку. Однак, економіко-політичне становище сьогодні вимагає розробки і впровадження серйозних програм виходу з ситуації, що склалася, в складі яких одне з провідних місць відведено переходу до високотехнологічного типу економіки через розвиток маркетингової системи в умовах економічної інтеграції.

Список використаних джерел:

1. Федорова Ю. В. Перспективи інноваційного розвитку України: технологічні уклади [Електронний ресурс] // Outlook. – 2016. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vchnu_ekon_2016_1_22.pdf
2. Чукурна О. П. Напрямки розвитку машинобудівної галузі в контексті неоіндустріалізації [Електронний ресурс] // Outlook. – 2014. – Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/11392/1/30.pdf>
3. Згуровський М.З. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти [Електронний ресурс] // Outlook. – 2015. – Режим доступу: <http://ied.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/10/Foresight-2015.pdf>
4. Еськов А.Л. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2005. – 390с.

*Ірина Лорві, к.е.н., доцент
Луцький НТУ, м. Луцьк
Олександра Драченко, к.е.н.
ПрАТ «СКФ Україна», м. Луцьк
Михайло Велічко, магістрант
Луцький НТУ, м. Луцьк*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз наукової літератури свідчить, що оцінка ефективності товарної політики підприємства є досить новим напрямком досліджень і в основному носить описовий характер, при цьому класифікація методів оцінки в науці практично не зустрічається.

Оцінювання товарної політики – це особливий функціональний процес, орієнтований на визначення думок, суджень, результатів і висновків про об’єкт оцінки та його властивості. Об’єктивність думок, суджень, результатів і висновків про об’єкт оцінки повинні ґрунтуватися на кількісних характеристиках, а в деяких випадках слід застосувати якісні характеристики, якщо певні параметри і показники не можуть бути застосовні до кількісного вимірювання [1, с. 280].

Оцінка товарної політики, як процес дослідження продукції і власне підприємства, а також їх взаємодії з ринковим середовищем, передбачає використання відповідної методологічної бази, включаючи підходи, критерії, методи й ін. Комплексний аналіз літератури з цього питання дозволив класифікувати методи оцінки товарної політики підприємств. Дані методи схематично представлено на рис. 1. [2–4]. Всі вони поділяються за кількістю факторів і показників, якими оперують. Можна виділити однофакторні методик, двофакторну та багатофакторні моделі й інші методик. Однак більшість із цих методик призначені для оцінки планування та формування товарної політики підприємства, особливо двофакторній багатофакторні моделі, і не дозволяють визначитися з тими результуючими показниками, які можуть відобразити її підсумкову ефективність.



Рис. 1. Класифікація методів оцінки товарної політики підприємства

Самагіна О. А. у своїй праці [4] виділяє основні етапи формування конкурентоспроможної товарної політики, що відображають її основну сутність та напрямки: вивчення споживчих уподобань і потреб покупців; дослідження кон’юнктури ринку, попиту та пропозиції; прийняття рішень про зміну асортименту, розробку нової продукції або вдосконалення існуючої; управління життєвим циклом товару; диференціація та модифікація продукції; розробка напрямків підвищення споживчої цінності товару; прийняття рішень щодо розфасовки, упаковки і маркування товару.

Однак, на наш погляд, представлені етапи формування товарної політики орієнтовані в основному на оновлення товарного асортименту та створення додаткових характеристик, що формують привабливість товару і попит на нього. Тому ми вважаємо, що основні етапи формування товарної політики слід доповнити етапами «самооцінки», оскільки підприємство повинно постійно оцінювати правильність обраних рішень не тільки у створенні товару та його додаткових властивостей, а так само обґрунтовано підтверджувати кінцеву результативність управління. У зв’язку з чим можна запропонувати певну схему для регулярного аналізу товарної політики (рис. 2).

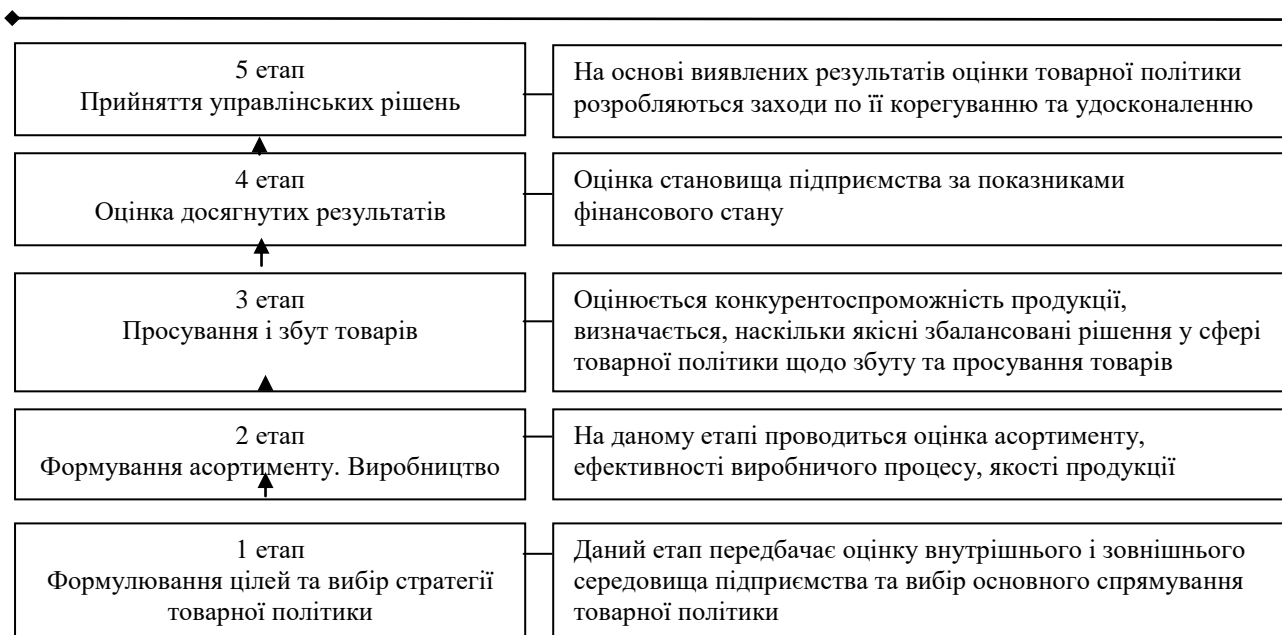


Рис. 2. Етапи управління товарною політикою, орієнтовані на визначення її ефективності

Оцінку ефективності товарної політики доцільно проводити в певній послідовності, в якій окремі етапи перетворені у відповідності з напрямками товарної політики. При цьому зазначаємо також, що оцінка ефективності товарної політики, як і будь-яка інша оцінка, передбачає зв'язок з кількома конкретними компонентами моделі оцінювання, стосовно до поставленого завдання: цілі оцінки (рівень ефективності товарної політики); об'єкт оцінки (товарна політика); суб'єкт оцінки (підприємство); база оцінки (цілі, принципи, методи, параметри, показники оцінки); логіка оцінки (певна послідовність і взаємозв'язок операцій оцінки); результат оцінки (показники ефективності).

Виходячи із запропонованих науковцями критеріїв (ефективність виробничої діяльності, фінансовий стан підприємства та ефективність організації збуту товарів, показники ефективності товарної політики систематизовано у таблиці 1.

Таблиця 1

Узагальнюючі показники ефективності товарної політики підприємства

Група критеріїв	Критерії	Показники
Ефективність виробничої діяльності	Ефективність використання основних засобів	Фондовіддача. Фондомісткість. Фондоозброєність
Ефективність виробничої діяльності	Ефективність використання матеріальних ресурсів	Прибуток на гривню матеріальних витрат. Матеріаловіддача. Матеріаломісткість
	Ефективність використання праці	Продуктивність праці
Фінансовий стан підприємства	Платоспроможність підприємства	Коефіцієнти ліквідності. Коефіцієнт автономії. Коефіцієнт фінансової стійкості
	Рентабельність підприємства	Рентабельність активів
	Ділова активність підприємства	Коефіцієнт ділової активності. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів. Тривалість одного обороту оборотних засобів
Ефективність організації збуту	Ефективність продажу	Рентабельність продажу. Частка витрат на збут у виручці від реалізації

Оцінка ефективності товарної політики на основі запропонованої системи показників охоплює найбільш важливі сфери господарської діяльності підприємства і дозволяє швидко та об'єктивно визначитись із впливом товарної політики на загальний стан підприємства.

Отже, формування ефективної товарної політики підприємства повинно базуватися на якісному функціонуванні механізму системи управління, всю сукупність методів, дій, заходів, які забезпечують досягнення основної мети діяльності підприємства у сфері управління товаром – якнайкраще задоволення потреб споживачів та отримання запланованого рівня обсягів збуту і прибутку. Запропонована модель управління товарною політикою в якості ефективного механізму системи управління й оцінки, побудована у відповідності із основними напрямками та складовими товарної політики, відповідає її завданням і змісту, корелює із системою критеріїв та показників ефективності, що дає можливість провести оцінку сформованої на підприємстві товарної політики відносно її економічної ефективності, і на цій основі розробити реальні шляхи її удосконалення.

Список використаних джерел:

1. Вершигора Є. Ю. Маркетингова товарна політика : навч. посіб. [для студентів ВНЗ] / Є. Ю. Вершигора. – Тернопіль : Астон, 2015. – 407 с.
2. Іщенко О. І. Методичні аспекти визначення рівня ефективності товарної політики промислового підприємства / О. І. Іщенко, О. І. Маслак // Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – С. 3–4.
3. Хендерсон Б. Продуктовый портфель / Б. Хендерсон // Бостонская консалтинговая группа BCG Review : Дайджест. – 2008. – № 2. – С. 7–8.
4. Самагина О. А. Формирование конкурентоспособной товарной политики на предприятии хлебопекарной промышленности : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эконом. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)» / О. А. Самагина. – Воронеж, 2010. – 23 с.

Катерина Ситник, магістр

ВНЗ «Одеський національний політехнічний університет», м.Одеса

ЗАКОНОДАВЧА ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА МАРКЕТИНГУ

Актуальність дослідження полягає в тому що, формування в Україні «ринку покупця», який є втіленням концепції маркетингу, відбувається у складних умовах. Однак вже створено нормативно-правову базу, яка регламентує маркетингову діяльність українських підприємств. Державне регулювання потрібне, по-перше, щоб створити нормальні умови для розвитку конкуренції, без якої ринок не може існувати.

Саме на це спрямовані Закони України:

- «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (1992 р.).
- «Про Антимонопольний комітет України» (1992 р.).
- «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996р.).

Згідно з цими законами до методів недобросовісної конкуренції, зокрема, відносять:

- неправомірне використання товарного знака, фірмового імені, копіювання товарів іншого підприємця;
- розповсюдження неправдивих відомостей, що можуть зашкодити діловій репутації або майновим інтересам іншого підприємця;
- отримання, використання і розголошення комерційної таємниці та конфіденційної інформації іншого підприємця тощо.

В Україні вже багато зроблено для створення цивілізованого ринку – ринку споживача.

Життя кожного з нас дедалі активніше входить маркетинг, але часто його ототожнюють лише із збутовою діяльністю.

Серед численних визначень маркетингу автори пропонують таке: Маркетинг — діяльність, спрямована на створення попиту та досягнення цілей підприємства

через максимальне задоволення потреб споживачів. Відправною точкою маркетингової діяльності є дослідження ринку. Воно передбачає вивчення поведінки споживачів, попиту на товар, аналіз цін і товарів конкурентів, визначення місткості ринку тощо.

Такий аналіз дає змогу оцінити ринкові можливості й визначити привабливий напрям маркетингової діяльності, на якому підприємство може досягнути конкурентних переваг.

Список використаних джерел:

1. Анохіна Н.Н. Прикладний маркетинг: посібник для студентів екон. Спеціальностей вищ. навч. закладів / Н.Н. Анохіна, Г.А. Щербич. – Мінськ : Вид-во Гревцова, 2008. – 224 с.
2. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: підручник / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 1998. – 268 с.
3. Голубков Г.Л. Маркетингові дослідження: теорія, практика, методологія / Г.Л. Голубков. — М. : Финпресс, 1998. – 342 с.
4. Дайновский Ю. А. 505 прийомів бізнесу: Маркетинг, менеджмент, реклама, торгівля, виробництво, податки, стимулювання праці / Ю.А.Дайновский – К. : А. С. К.; 1998. – 272 с.
5. Єжова Л.Ф Інформаційний маркетинг: навч. посібник / Л.Ф.Єжова - К. : КНЕУ, 2002. - 560 с.
6. Звягінцева О.Б. Маркетинг: підручник / О.Б. Звягінцева. – Одеса: ФЦП «БВВ», 2012. – 444 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер / Пер. з англ. Боброва В.Б., общ. ред. Е. Пенькова – М. : Прогресс, 2001. – 756

Ігор Тарасов, к.е.н., доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК УМОВА РОЗРОБКИ ЕФЕКТИВНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ

Сучасний соціально-економічний розвиток регіонів в Україні можливий лише в умовах формування ефективного механізму, спрямованого на покращення іміджу та упізнаваності регіону, що має забезпечуватися вибором адекватного маркетингового інструментарію. Результатом його функціонування мають стати підвищення конкурентоспроможності, покращення інвестиційної привабливості, збільшення інвестицій і отримання необхідних ресурсів для подальшого розвитку регіону.

У «Стратегії розвитку Харківської області на період до 2020 року» зазначено, що всебічний розвиток інфраструктури здорового способу життя, культурно-дозвільної та рекреаційної сфер є критично важливим чинником якості життя та соціального комфорту та виступає однією з передумов метрополізації регіонів, підвищення їхньої статусності та привабливості для кваліфікованих кадрів і інвестицій. [1]

У рамках даної стратегії Департаментом спортивних іміджевих проектів та маркетингу Харківської міської ради спільно з кафедрою маркетингу і комерційної діяльності ХДУХТ було розроблено маркетингову концепцію регіональної програми «Харків – спортивна столиця».

Для успішного формування іміджу території на основі пропаганди сфери фізичної культури та спорту має відбуватися розвиток різних видів спорту та спортивної інфраструктури, а також вирішено питання щодо суспільної свідомості їх ролі.

Концепція вимагає збалансованості трьох основних економічних суб'єктів виробничо-комерційних відносин: інтересів суспільства (добробут населення, здоровий образ життя), клієнтів (задоволення індивідуальних потреб в межах платоспроможного попиту) і підприємств (отримання прибутків). Вона надає можливість нормувати і визначити основні нормативно-правові засади вирішення актуальних проблем спорту, а саме дитячо-юнацького, резервного спорту та спорту вищих досягнень.

Для максимального наближення Концепції до запитів потенційних споживачів її розробці передувало достатньо глибоке дослідження школярів міста.

В анкетуванні взяли участь школярі 16 шкіл Харкова (№ 140, 51, 48, 39, 134, 146, 95, 114, 152, 105, 144, 107, 99, 57). В цілому було опитано 750 осіб, після вибраковування для обробки було відібрано 700 анкет. Серед опитаних учнів 52% - дівчатка, 48% - хлопчики. Основна група опитаних – це учні у віці 13-15 років, частка яких склала 78%, 20% - учні 16-17 років. За кількістю членів родини більшість склали учні, в яких 3 чи 4 особи у родині, їх частки становили 36 та 35%, відповідно; 16% опитаних учнів проживають із одним з батьків, а 13% - опитані учні із великих родин.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що більшість учнів, на сьогоднішній день, займаються спортом переважно на уроках фізичної культури та ще 21% - у спортивних секціях. Такі результати свідчать про необхідність підвищення якості занять на уроках фізичної культури, з одного боку, а з іншого – про необхідність популяризації різних видів спорту та залучення молоді у спортивні секції.

Той факт, що 18% школярів займаються спортом у дворі з друзями свідчить про необхідність улаштування сучасних спортивних площадок та спортивних комплексів у районах міста, але такі зайняття потребують забезпечення високого рівня безпеки й тому не можуть сприйматися школярами як єдине можливе місце зайняття спортом, вони є потенційними відвідувачами різних спортивних секцій. Слід зауважити, що про недостатню кількість безкоштовних спортивних секцій свідчить низька частка школярів, які їх відвідують - лише 7%.

Аналіз улюблених видів спорту школярів показав, що більшість їх віддають перевагу футболу (майже 24%). Такий результат обумовлений, перш за все, його активним розвитком у Харкові, в тому числі участю міста у Євро 2012. Отже, для популяризації інших видів спорту, найбільш перспективними, відповідно до результатів опитування, є плавання, легка атлетика, баскетбол (їх відзначили близько по 10% опитаних).

У Харкові є також усі можливості для збільшення кількості молодих спортсменів з гімнастики та великого тенісу, якими на даний момент, займаються по 7-8% школярів.

Отримані відповіді свідчать про значну частку школярів і молоді у Харкові (24,8%), які взагалі не відвідують спортивні секції та не займаються спортивними іграми з друзями, ще 3,6% опитаних займаються спортом рідко – лише 1 раз на тиждень та рідше. Таким чином, майже третина школярів пасивні відносно занять спортом, що обумовлює необхідність проведення пропаганди ролі та значення занять спорту для молоді та розробки ефективної соціальної рекламної кампанії.

Для популяризації спорту серед школярів доцільно організувати відвідування спортивно-масових заходів різних рівнів класами та школами. Значний позитивний вплив можуть справити зустрічі провідних спортсменів Харківщини – переможців місцевих, обласних, всеукраїнських, міжнародних змагань зі школярами, організація для них майстер-класів з різних видів спорту.

Запропоновано у школах активізувати змагання та спортивні ігри між класами, школами, шкільними спортивними секціями на закритих і відкритих спортивних майданчиках. Популяризації потребують забіги та естафети легкоатлетичні, на лижах, ковзанах, роликах, комбіновані; літні та зимові спартакіади школярів, сімейні спартакіади; різноманітні спортивні свята на відкритому повітрі або в спортивних залах. В перервах між змаганнями пропонується використовувати показові танцювальні номери з акробатичного рок-н-ролу, брейк-дансу, видовищні номери з техніки бойових мистецтв, майстер-класів з ігрових та екстремальних видів спорту, Fire Show тощо.

Слід відзначити, що проведення вищезазначених заходів дозволило виділити пріоритетні напрямки розвитку спортивної інфраструктури м. Харкова:

1. Створення оптимальних умов для фізичного виховання і спорту в усіх типах навчальних закладів.

2. З метою охоплення населення заняттями фізичною культурою і спортом за місцем мешкання та в місцях масового відпочинку виділено пріоритетні напрямки.

3. Обґрунтовано та конкретизовано забезпечення розвитку дитячо-юнацького та резервного спорту.

4. Запропоновано засоби вдосконалення організаційного, нормативно-правового, кадрового, науково-методичного забезпечення сфери фізичної культури та спорту.

Впровадження соціально-етичної концепції формування спортивного іміджу Харкова, дозволить задовольнити не тільки фізичні (оздоровлення нації) а й духовні потреби споживача (мода, етичні цінності), що призведе до збільшення середнього рівня тривалості життя, популяризації спорту серед мешканців міста, збільшить кількість спортсменів та майстрів спорту які зможуть гідно представляти місто на змаганнях міжнародного рівня та ін.

Обраний шлях популяризації та розвитку спорту дасть можливість розвивати спортивні традиції, а місту Харкову закріпитися не лише в якості видатного наукового, інтелектуального, освітнього та промислового центру України, а й стати спортивною столицею країни.

Список використаних джерел:

1. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://http://docplayer.net/26452104-Strategiya-rozvitku-harkivskoyi-oblasti-na-period-do-2020-roku-r.html>.

СЕКЦІЯ 6 ТУРИЗМ ТА ЙОГО СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ

*Ганькович Надія, студентка
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УЖГОРОДІ

Ужгород - старовинне місто з багатою історією, що має великий потенціал розвитку у сфері туризму. Ужгород є прикордонним містом, що повинно забезпечувати обслуговування не тільки громадян України, чи є вони жителями міста чи ні, а й гостей з інших країн. Беззаперечним є факт того, що покращення туристичної інфраструктури сприяє не тільки збільшенню притоку туристів, а й покращує життя жителів міста, будь то покращення транспортної інфраструктури чи реалізація проектів щодо облаштування міста для комфорту та привабливості для відвідувачів.

Місто має багато переваг поряд з іншими містами України: історико-культурні пам'ятки, природно-ресурсний потенціал, розвинену транспортну мережу, розташування у прикордонній зоні, привітне та гостинне населення, багаті традиції як регіону, так і самого міста. Для отримання максимальної користі від туризму Ужгород повинен створювати прогресивну політику розвитку туризму, що базується на стратегічному плануванні та акумуляції наявних ресурсів. Проблематику дослідження розвитку туристичної сфери регіонів України висвітлено у працях вітчизняних вчених: О.О. Бейдика, Л.С. Гринів, В.Г. Гуляєва, М.І. Долішнього, В.Ф. Кифяка, В.С. Кравціва, М.А. Любіцевої, М.П. Мальської, О.І. Мілашовської та ін. Дослідник краю Ф. Шандор вважає, що для практичної діяльності в туризмі важливе значення має його сегментація. Чітку класифікацію за формами, типами, видами туризму провести дуже важко. У зв'язку з цим спостерігаються різноманітні види туризму, що залежать від різних факторів: наявності та тривалості вільного часу, віку, статі, стану здоров'я, рівня розвитку, особистих смаків людей та їх матеріального становища; різноманітності природи та сезонності; наявності інфраструктурних та транспортних можливостей тощо [1].

Під час аналізу ми повинні спиратися на сегментацію захоплень, що привабить туристів : мальовничість природи, культура міста, можливість оздоровлення, спорт та відпочинок. [3] Аналізуючи ці чотири особливості ми можемо припустити, що при використанні одного з них чи всіх разом комплексно ми отримаємо наплив туристів або збільшення їх кількості. Все це забезпечує виконання мети - збільшення коштів, що туристи зможуть залишити в нашому місті та створення позитивного іміджу.

Проаналізувавши різні ідеї, можна запропонувати проведення більшої кількості масових заходів, а саме концертів та фестивалів різного спрямування. Це можуть бути творчі фестивалі, музичні, фольклорні зібрання, фестивалі поезії, вина, меду тощо. Фестивалі та концерти – це завжди стимули до відвідування цих заходів великої кількості людей. Хорошим плюсом є те, що на цих зібраннях частіше всього збираються люди з схожою життєвою позицією або певними вподобаннями й захопленнями. Це створить можливість додаткового заробітку для міста та підприємців.

Масові концерти та фестивалі потребують значних площ на яких вони будуть організовуватись. Звісно, що другим важливим фактором, чому потрібні великі площі для організації є те, що ми повинні виділити місце де туристи, гості міста та місцеві жителі зможуть почувати себе комфортно, щоб уникнути штовханини та травматизму. При дослідженні карти міста можна побачити величезний незадіяний простір – Аеропорт. Величезна територія, що займає велику частку міста простоє абсолютно без справи. Розташування аеропорту є стратегічно важливим, адже він знаходиться неподалік від кордону зі Словаччиною та може спонукати гостей з Європейських країн відвідати

фестиваль або концерт. Цю територію можна надати у використання приватному сектору, підприємцям, що зможуть отримувати дохід під час різноманітних заходів. Там можна організувати ярмарки вина, виробів ручної роботи тощо, які не виглядають презентабельно коли вони розташовуються посеред міста. Для цих потреб ми можемо виділити землю, що не задіяна та загальне дійство не псує зовнішній вигляд міста та не створює неорганізований вигляд міста. Також в межах аеропорту вистачатиме місця для такого роду розваг як, наприклад, прогулянка на повітряній кулі, вільний повітряний простір та рівнина для посадки агрегата створює ідеальні умови для такого роду розваг.

Збільшення числа туристів через різноманітні організовані свята в місті є гарною практикою. Цим методом користується місто, що є трохи меншим від Ужгорода, яке не має наших особливостей, мальовничості гір, вдалого географічного розміщення, культурних відмінностей, але є також старовинним містом з багатою історією – Кам'янець-Подільський. Кам'янець-Подільський – це маленьке місто з частинкою старого центру в місті, але його визначною особливістю є організація широкого спектру різнопланових фестивалів для населення міста та звісно, що постійного напливу туристів. За рік в цьому місті проводиться до 150 різних фестивалів, вони організуються постійно, цілий рік. Звісно, що деякі фестивалі збирають більшу кількість людей, деякі фестивалі меншу, але загальна політика туризму в Кам'янці-Подільському орієнтована на заохочення відвідин міста різноманітними заходами. Аналізуючи тенденцію динаміки населення в місті 2016 році можна спостерігати тенденцію до збільшення частини населення в період з травня по вересень.[2] Саме в цей період проходили найбільші та найбільш очікувані фестивалі для молоді, серед них: «Respublika», «Фестиваль вільних людей» та інші.

Забезпечення розвитку туризму в Ужгороді сприятиме його розбудові, розвитку, відкриватиме нові орієнтири для змін. Відповідно до затвердженої програми розвитку туризму на Закарпатті до 2020 року, Закарпатська обласна рада виділила 9 млн. грн для реалізації програми розвитку.[4] Ужгороду також належить частка коштів з цієї програми, при правильній акумуляції цих коштів місто відкриє для себе нові способи приваблення туристів, створення власної родзинки міста. Якщо ми реорганізуємо аеропорт для потреб міста ми можемо здобути набагато більше можливостей та інвестицій в сферу послуг, ніж неприбутковий аеропорт, який потребує великих капіталовкладень. Ми зможемо стати творчим центром, центром розваг, ярмарок, концертів та відпочинку. Одна складова тягне за собою цілу мережу можливостей, яка відкривається після реалізації однієї хорошої ідеї.

Список використаних джерел:

1. Шандор Ф. Туристична галузь [Електронний ресурс] / Ф. Шандор. – Режим доступу : www.zakarpattia.com/.
2. Демографічна ситуація в Кам'янці-Подільському [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://kam-pod.gov.ua/files/zvit-mg.pdf>
3. Дослідження туристично-рекреаційного комплексу Закарпаття з використанням SWOT-аналізу. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rest4u.com.ua/reviews/swot-analiz-rozvitku-turizmu-ta-rekreacii.html>
4. Закарпатська обласна рада затвердила програму розвитку туризму до 2020 року з фінансуванням понад 9 млн грн. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://travel.tochka.net/ua/9970-utverzhdjena-programma-razvitiya-turizma-v-zakarpate/>

*Hvizdová Eva, Ing., Ph.D, MBA,
College of International Business ISM Slovakia in Prešov, Prešov, Slovakia*

ENTERPRISING AT HOME AND ABROAD ON AN EXAMPLE OF FAMILY BUSINESS IN THE HOTEL INDUSTRY INTRODUCTION

The aim of business activities in the hotel industry is to satisfy the needs and wishes of target groups to exceed their expectations and to spread positive references about the business. The main

features of tourism management - hotel management - include the management of the product itself, which consists of several dependent products and the customer perceives the product as a whole. The customer does not separate the services provided during holiday leave, he or she perceives the overall impression of holiday either positive or negative. Cooperative management is also important, i.e. the cooperation of service intermediaries in a particular area. Tourism, as an economic agent, has an impact on economic growth, it affects employment, it participates in regional development and thanks to foreign tourism also has a positive impact on the state balance of payments [1]. At present, entrepreneurship in the hotel industry is primarily oriented towards sustainability in the cultural, social, economic and environmental spheres. Hotelier entrepreneurs adapt their activities to forms of tourism. At present, the type of tourism is a determining criterion for its course and way of implementation [2].

The surveyed business entity in Slovakia was the guesthouse in Orava region, which has been operating for 10 years and offers traditional Slovak gastronomy and accommodation. It is a family business, headed by owners - spouses who shift their competencies to their children. We performed an in-depth interview with the business manager - the business owner's daughter. She herself has got an experience of working abroad, as she spent several winter seasons in the mountain region of Italian Alps. She returned to Slovakia to take advantage of the experience she had gained abroad and, last but not least, financially supported her own business. The interview contained the following questions: What are the barriers to business development? Who supports the development of business in the municipality? What are the needs in your business activities that the municipality could fulfil within its competencies? What plans do you have in your business for the next few years? Have you used subsidies to support development plans in the past, and would you be using subsidies for your activities? What employees, suppliers do you prefer (from the municipality, the region or outside the region)? Who are the customers of your products or services and where they come from? Is your ambition to continue in family business? What is your opinion on the development of sustainable tourism and ecology?

There are the results from the interview:

Among the barriers to business development in Slovakia, the manager unambiguously refers to high contributions to the state budget, which prevents an enterprise from investing more in the development of its own business activities. She says that the development of entrepreneurship in the village where family businesses operate is mainly supported by local people, with the aim of expanding tourism, thus ensuring work and livelihood for their families. Our own interest is to attract as many people as possible to come to our village, enabling entrepreneurs to develop their activities. The municipality could organize various events within its competence, which would attract people's interest in the village and even spread its own promotion. Our plans concerning further development of our business are investing in such a way that we still have the certainty of permanent income in the future, we cannot afford to risk. In the past, we did not use any subsidies to support development plans, and given the complexity of the EU's procurement process, we will not even try to do it. Our employees, apart from family members, are mainly people from the village. We prefer suppliers with the best price and quality, the fastest delivery, with whom we have long-term and verified cooperation. As for customers, and as it is a catering service, it is mainly Slovaks, Czechs, Poles and tourists from other countries. We place great emphasis on ecology and strive to respect nature, our country, the more we become more aware of its importance for future generations. Slovakia has reserves in this respect. For example, compared to Italy, Austria, Switzerland and Poland, I have to say that Slovakia lacks developed services, greater opportunities for tourists to visit certain places and irresponsible infrastructure, while Slovakia has got a beautiful countryside with beautiful nature and good people. I like Slovakia and I have long-term plans to do business in Slovakia, so it depends on the development of the region in which I operate and the conditions of entrepreneurship.

An in-depth interview with a family business members was carried out at a 3 *** hotel in the Italian Alps. Its owner is a family that has been involved in business for more than 40 years in the

field of tourism. It is very common in Italy that business concerns a family and not just a family. Often it helps and motivates people to succeed. Strength lies in collaboration and mutual support. Of course, it has its bright and dark sides, which can complicate the business. However, specifically, in this hotel the business thrives. It does not bring a huge turnover; it is about stability and security of income. We have held an in-depth interview with the hotel manager, who is also the son of the owners. He also tended to leave abroad during his studies, where he spent some time but he returned. He wanted to support his family and, to a large extent, the hotel started to thrive thanks to him, his new ideas and the innovations he had made. Business in Italy as well as Slovakia is not easy, it carries a lot of obligations, expenses, responsibilities and bureaucracy. Our questions are answered by the manager:

The economic crisis, far-off plans for the future, the weak investment of the state into the tourist area, I see them as a barrier to business development. The development of business in Italy primarily supports the municipality/bodies responsible for tourism development, as well as social, sports organizations, private bodies, hoteliers themselves, entrepreneurs in areas of gastronomy, who are themselves responsible for its development. In any case, the municipality should include in the public budget more entrepreneurs, respectively try to encourage them, help them in some way, and promote them more, which, in the end, the community does both through the joint adverts and the promotion of the region as such. As part of our business activities during 2016-2022, we plan to improve our offer, increase service quality, rationalize investments on the basis of predetermined goals, and to meet the strategic plan. If we want to keep ourselves in the market as a family business, we must all try in the same way, even if we sometimes fail to do what we have planned. Business in hotel and gastronomic services has never been and will not be easy, but I see in it my future and the future of my family. To finance the assets of an enterprise, we use investment opportunities through investment funds, but also subsidies from the region and its other resources available to us. In the past, we also used funds to create sporting activities that are currently part of the hotel, which were a hole in the market within our municipality that we have filled and thus make our offer more attractive. To ensure the operation of the hotel apart from the family, we employ inhabitants from the village and the wider region, but we also employ foreigners. Primary is willing to work for us. We try to have permanent employees to be motivated to build our business with us and be part of it. We prefer suppliers in the first place local but at the same time they must be reliable and meet our demands. Years of business have brought us many years of contacts and reliable suppliers, for instance various local farms, domestic factories, family businesses ... Our clients are mostly tourists from the Czech Republic, Poland and Slovakia during the winter season and during the summer season they are Italians, mostly from our region. As far as ecology is concerned, I have to say that the ecological aspect of tourism is becoming more and more important to us as we are aware that our right approach can be an example. It is important for us that our clients feel comfortable in the environment they are in and spend their holiday.

It is a great loss for our country that many capable young people who could support tourism as part of their business have been leaving Slovakia. They are being promoted abroad mainly due to a better financial rating compared to Slovakia. We cannot compare business in Italy and Slovakia with the intention of identifying it, since both countries are based on other cultural and economic foundations. We should rather be inspired by it, avoid mistakes and try to move forward on the basis of their example. However, it is not possible to imitate anyone, because every country is beautiful and unique in its natural, cultural and human potential.

List of references:

1. GÚČIK, M. a kol. 2010. Manažment cestovného ruchu. Banská Bystrica: GREGOROVÁ, B. a kol. 2015. Cestovný ruch a regionálny rozvoj. Banská
2. VYSTOUPIL, J., 2008. Geografie cestovního ruchu. In: Ekonomická a DALI-BB. ISBN: 978-80-89090-67-9.

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПОВІДНИХ ЗОН ДЛЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

За оцінками представників Світової ради загальний внесок туристичної сфери до ВВП України у 2016 році становить 128,5 млрд. грн. (5,6% ВВП). При цьому прямі витрати туристів становили 29 млрд. грн. або 27,1%, непрямий внесок туристичної сфери в економіку становив 56,2%, індукований внесок складав 16,7% [1, с. 6]. Крім того, туристична сфера створила 247 тис робочих місць у 2016 році (1,3% від загальної кількості зайнятих). Цей показник включає зайнятих в готельній індустрії, туристичних фірмах, авіаційних перевезеннях та інших пасажирських перевезеннях.

В Україні існують всі передумови для розвитку туристичної сфери. Зручне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання природно-рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини, розгалуження санаторно-курортної бази – всі ці фактори формують конкурентні переваги України на світовому ринку туристичних послуг. Проте туристичний потенціал України на сьогодні розкрито не повною мірою, про що свідчить 1,5 – 2 % частки туристичної галузі в структурі ВВП країни. Основними перепонами, що перешкоджають розвитку туристичного сектору в Україні, сьогодні виступають переважно чинники політичного, управлінського, економічного, екологічного, соціального та культурного характеру.

За даними Світової туристичної організації UNWTO частка України в туристичних потоках Європи становить близько 2,2 % та близько 0,2 % в загальноєвропейських надходженнях від туристичної діяльності [2, с. 8]. Така значна розбіжність в структурі натуральних та грошових потоків може свідчити про низьку ефективність української туристичної сфери та низький рівень використання наявних туристичних ресурсів.

В той же час дані офіційної статистики від різних джерел мають значні розбіжності, що обумовлено, з одного боку, різними методологічними базами обліку, з іншого боку, значним тіньовим обігом в галузі. Точно визначити ємність ринку обслуговування туристичних потоків на сьогодні неможливо.

Слід зауважити, що динаміка розвитку галузі в Україні значно відстає від світових тенденцій. Незважаючи на стабільний розвиток показників ліцензованих учасників туристичного ринку (табл. 1) їх частка на туристичному ринку залишається незначною. З 2014 року кількість суб'єктів туристичної діяльності зменшилась на 39%, а кількість штатних працівників на 32%.

Таблиця 1

Соціально-економічні показники туристичної діяльності в Україні [3]

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доходи від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів), тис. грн	4937716	6991310	6498796,6	5566644,5	5015349,2	11935681,7
Кількість суб'єктів туристичної діяльності	4793	5346	5711	3885	3182	3506
Середньооблікова кількість штатних працівників суб'єктів туристичної діяльності	14411	15558	15349	11613	9588	10412

Припущення стосовно слабого розвитку туристичної інфраструктури в Україні зроблене на основі статистичних даних підтверджується даними різноманітних наукових досліджень.

Близько 85 % іноземних туристів в 2016 році відвідало Україну з метою дозвілля та відпочинку, що обумовлює необхідність розвивати відповідну туристичну інфраструктуру. Натомість частка лікувального туризму на протязі останніх років мала тенденцію до скорочення і в 2016 році становила лише 3,5% від загального в'їзного туристичного потоку, що підтверджує твердження про негативний стан санаторно-курортної сфери в Україні (табл. 2). Даний аналіз також вказує на необхідність диверсифікації туристичного ринку.

Таблиця 2

Розподіл туристів, обслужованих туроператорами та турагентами за метою поїздки у 2016 році [3]

Мета	Кількість осіб	Частка, %
службова, ділова	176230	7,8
дозвілля, відпочинок	1902900	84,6
лікування	79412	3,5
спортивний туризм	282	0,02
спеціалізований туризм	768	0,03
інше	87815	3,9
Всього	2250107	100

Для задоволення попиту споживачів на дозвілля та відпочинок може використовуватись, популярний в розвинених країнах, геотуризм, який підтверджує унікальність географічного місця – оточення, спадщини, естетики, культури, рельєфної особливості території, та унікальності місцевого населення. Геотуризм - вид подорожі, спрямований на збереження природи, культурної спадщини, традицій, вивчення історії, географії, популяризацію неповторності тієї чи іншої території, залучення інвестицій, розвиток патріотизму. Таким чином, цей вид туризму спрямований на пізнання подорожуючими особливостей тієї чи іншої території, її природну, культурну чи історичну спадщину та підтримку сталого розвитку.

Геотуризм – це туризм, в основі якого лежить «побудова стосунків» з місцем відвідування – з місцевою культурою, з природним навколишнім середовищем, з людьми, які живуть на даній території. Це такий вид туризму, який вже сам по собі є унікальним, бо він пропонує туристу особливі, неповторні місця тієї чи іншої країни, він пропонує автентичну культуру, культуру тільки того народу, який проживає на даній території.

За кордоном, однією з найрозповсюдженіших форм розвитку геотуризму є геопарки. Геопарк – це природоохоронна територія національного значення, на якій розміщені особливо важливі, рідкісні (чи унікальні), естетично привабливі геолого-геоморфологічні об'єкти, що мають наукову, освітню та рекреаційну цінність [4]. Ці об'єкти є складовою загальної концепції охорони, освіти і сталого (зрівноваженого) розвитку, більшість з них має виняткову геологічну, мінералогічну, палеонтологічну і географічну цінність. Крім об'єктів, що репрезентують геологічну спадщину, геопарки охоплюють також археологічні, екологічні, історичні та культурні.

Питання створення геопарків в Україні уже активно обговорюють у наукових колах та природоохоронних організаціях. З'являються наукові публікації щодо створення національних геопарків у Карпатському регіоні, на Поділлі, Побужжі та в Криму [5-8]. Водночас українська наукова громадськість та керівники природоохоронних організацій і установ ще недостатньо добре поінформовані про можливості й завдання цих природоохоронних установ.

За результатами даних обліку територій та об'єктів природно-заповідного фонду, поданих органами виконавчої влади на місцевому рівні, що забезпечують реалізацію державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища, станом на 01.01.2017 природно-заповідний фонд України має в своєму складі 8245 території та об'єктів загальною площею 4,318 млн.га в межах території України (фактична площа 3,985млн.га) та 402500,0 га в межах акваторії Чорного моря.

Відношення фактичної площі природно-заповідного фонду до площі держави («показник заповідності») становить 6,6% (табл. 3). Протягом 2016 року кількість об'єктів та територій природно-заповідного фонду загальнодержавного та місцевого значення збільшилась на 61 од. загальною площею 235238,2094 га (на 182220 га). За 2016 рік площа природно-заповідного фонду найбільше збільшилась у Київській області (на 227668,4 га), Дніпропетровський (на 2756,1 га), Миколаївській (на 1334,96 га), Черкаській (на 773,2 га) областях.

Таблиця 3

Площа земель об'єктів природно-заповідного фонду, тис. га [10]

Роки	Об'єкти ПЗФ		Показник заповідності, %
	Кількість	Площа, тис. га	
2011	7739	3458,9	5,7
2012	7855	3567,1	5,9
2013	8028	3922,6	6,05
2015	8184	4485,3	6,3
2016	8245	4318	6,6

Україна в цілому і Закарпаття зокрема, є перспективним регіоном для розвитку геотуризму і наявна геоспадщина є основою для цього. Першопочатковим кроком у становлення цього напрямку має бути формування законодавчого підґрунтя розвитку даного інноваційного виду туризму, зокрема стратегії розвитку геотуризму на національному рівні. Популяризація його в ЗМІ і глобальній Інтернет-мережі, видання друкованої продукції і відеофільмів, проведення рекламних акцій і фестивалів тільки підвищуватиме інтерес суспільства до геотуризму, що виведе його не лише в національний ранг, а й у міжнародний.

Список використаних джерел:

1. Travel & Tourism Economic Impact 2017 Ukraine / World Travel & Tourism Council / London 2017 / 24 p
2. UNWTO Tourism Highlights, 2017 Edition – 16 p. ISSN 2223-3199
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Operational Guideline for National Geoparks seeking UNESCO's assistance. UNESCO, 2004. Paris, 14 pp
5. Manyk V. Potential objects for creation of a network national geoparks in Ukraine // Volume of abstracts: ProGEO Symposium "Safeguarding our Geological Heritage". Kyiv, Kamianets-Podil'sky, 2006. P. 30–32.
6. Zin'ko / Зінько Ю.В., Шевчук О.М. Передумови створення геопарку "Дністровський каньйон" // Дністровський каньйон – унікальна територія туризму: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Тернопіль: Підручники і посібники, 2009. С. 7–12
7. Zin'ko / Зінько Ю.В., Гнатюк Р.М., Благодир С.Ф. Проблематика створення геопарків в Українських Карпатах // Проблеми геоморфології і палеогеографії Українських Карпат і прилеглих територій. Львів: ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2006. С. 274–281.
8. Zin'ko / Зінько Ю., Шевчук О. Передумови створення геопарку "Українські Товтри" // Охорона і менеджмент об'єктів неживої природи на заповідних територіях: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Гримайлів–Тернопіль: Джура, 2008. С. 94–99
9. Природно-заповідний фонд України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pzf.menr.gov.ua>

*Вікторія Маховка, к.е.н., доцент
Сергій Красноштан, магістрант
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка, м. Полтава*

СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ КОМПЛЕКСУ ПРОБЛЕМ НА РІВНІ РЕГІОНУ

Малопольське воєводство розташовується на півдні Республіки Польща між Шльонськом, Свентокшиською землею, Підкарпаттям та межує з Республікою Словаччина на півдні. Специфічною рисою даного регіону є наявність найвищих польських гір Татри та п'яти об'єктів, які занесені до списку світової спадщини ЮНЕСКО. У результаті Малопольське воєводство має можливості для розвитку туристичного бізнесу не лише на загальному рівні, але й на рівні окремих гмін, одним із якісних прикладів цього є гміна Чорштин.

Стрімкий розвиток туризму в Чорштині зумовлений поєднанням декількох факторів, які сформували специфічні умови розвитку всього регіону. З одного боку, гірський ландшафт та відсутність у достатній кількості корисних копалин не дозволяють розвивати важку промисловість. З іншої сторони, відтік населення в інші країни ЄС спричинив гостру потребу у розвитку культурної спадщини регіону. Крім того, хребет "Три корони", сплави по річці Дунаєць, розвинена інфраструктура, замок та озеро Чорштин формують надзвичайно високий потенціал для розвитку саме туристичного бізнесу, а отже й для розвитку всього регіону.

У 2010 році загальний рівень інвестицій, у тому числі з ЄС, становив лише 16 млн. злотих, але через сім років відбулося зростання до 36 млн. Головними компонентами, які забезпечили подібний успіх є удосконалення механізму реалізації грантових проєктів від ЄС та активізація місцевого населення у сегменті розвитку туристичної сфери.

Одним із найбільш масштабних проєктів, які реалізуються у даний момент, є перехід до більш екологічних стандартів в енергетиці, які б дозволили знизити витрати та покращити високі екологічні стандарти, які необхідні для розвитку туризму. Згідно даної програми, передбачається фінансова допомога місцевому населенню для переходу на екологічні котли та інвестування у розвиток виробництва біопалива, що дозволить до 2026 року повністю відмовитися від газу. Про ефективність даної програми свідчить те, що отримані кошти дозволили створити в кожній гміні декілька дитячих майданчиків та по одному стадіону.

Разом із тим, спостерігається надзвичайно висока активність місцевого населення, яка виражається у значній кількості розроблених та реалізованих грантів. Наприклад, будь-який підприємець який пропрацював три роки може подати заявку на грантову програму та отримати інвестиції для розвитку своєї справи. Крім того, висока активність населення виражається і в тому, що в кожній гміні є коло сільських господарів, які здійснюють організацію майстер-класів по народним ремеслам.

Отже, є всі підстави для формування наступного висновку. Розвинена система туризму Чорштина дозволяє вирішувати надзвичайно складні проблеми, зокрема збереження та розвиток культурного спадку, енергетичну залежність, інвестиційну привабливість регіону тощо.

Василь Пани, д.е.н., проф.

*Неля Бошота., к.е.н., ст.викладач
Мукачівський державний університет, м.Мукачево*

ТУРИСТИЧНИЙ РИНОК ЯК ЗАСІБ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Туристична галузь є важливим чинником стабільного й динамічного збільшення надходжень до бюджету держави, регіону; сприяє активізації і стимулюванню роботи цілої мережі галузей народного господарства: будівництва, торгівлі, сільського господарства, виробництва товарів народного споживання, транспорту та зв'язку тощо.

В багатьох розвинутих країнах доходи від туризму складають до 10% ВВП, а кожне 15 робоче місце створюється в галузі туризму. У цілому туристична галузь:

- забезпечує надходження іноземної валюти й впливає на такі економічні показники, як платіжний баланс і сукупний експорт;
- підвищує зайнятість населення (туризм прямо або побічно впливає на розвиток 32 галузей економіки);
- стимулює розвиток інфраструктури країни.

В Україні взагалі ситуація з туризмом дуже позитивна. Уряд прийняв середньостроковий план 2017–2020, де чітко прописано, що одним з пріоритетів є розвиток туризму. Основною метою програми розвитку туризму в Україні до 2020 року є створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечення на цій основі комплексного розвитку регіонів за умови збереження екологічної рівноваги та культурної спадщини [3]. В уряді є чітке розуміння, що ця галузь – це і є економіка. І держава має формувати правильну політику, тобто правила гри, де бізнес, туроператори та турагентства почували себе зручно, і ми максимально робили одну справу.

Туризм – це також просування України у світі. Сьогодні туристи заново відкривають для себе Одеську область, Херсонську та Азовське море. Крім того, розвивається туризм у містах: не тільки у Києві, Львові та Одесі, а ще й у Чернівцях, Харкові, Полтаві та Чернігові.

Туристична галузь традиційно оголошується однією із пріоритетних у соціально-економічному розвитку країни, однак її ефективному функціонуванню заважає комплекс проблем, що зумовлені:

- недостатнім обсягом інвестування у розвиток галузі;
- відсутністю комплексного підходу до реклами туристичного потенціалу в містах;
- відсутністю єдиної цілісної системи координації розвитку сфери туризму в містах;
- недостатньою роботою при формуванні брендингу та просуванню туристичного іміджу міст країни.

Без створення державою належних умов розвитку туризму не слід сподіватись на вихід вітчизняних підприємств туристичної сфери на якісно новий рівень конкурентоспроможності. За умови відсутності державної підтримки підприємства сфери туризму зобов'язані орієнтуватись на той сегмент, що залишається: виїзних та внутрішніх туристів.

Незважаючи на те що в'їзний туризм стримують багато факторів: політична й економічна нестабільність, унаслідок цього скорочення маршрутів, відсутність необхідної матеріальної бази, антиреклама України на Заході, негативна інформація про суспільний і політичний стан в Україні та багато інших, країна все ж має передумови і потенціал у розвитку міжнародного туризму. Багаті природні, історико-культурні, трудові ресурси здатні стимулювати інтерес у вітчизняних та іноземних туристів.

Реалізація вказаних заходів дасть змогу розкрити потенціал України та досягти високого рівня життя населення на демократичних засадах. Таким чином, туризм, за умови його належної організації, є ефективним соціальним інститутом, формою культури дозвілля, що може продуктивно розв'язувати невідкладні соціальні та моральні проблеми сучасного світового співтовариства, прискорювати вироблення ним моделей, програм і стратегій глобальної співпраці у напрямку подолання бідності та породжуваного на її ґрунті тероризму, пом'якшення напруженості між регіонами країни, досягнення якісно нового рівня суспільного розвитку.

Список використаних джерел

1. В Україні немає жодного туристичного проекту, який відповідає міжнародним стандартам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tsn.ua/interview/v-ukrayini-duzhe-bagato-proektiv-ale-zhodnogo-yakiy-vidpovidav-bi-mizhnarodnim-standartam-949788.html>
2. Парфіненко А. Міжнародний туризм в Україні: геополітичні аспекти глобального явища / А. Парфіненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2015. – Вип. 126. – Ч. 1. – С. 12–23.
3. Стратегія розвитку «Україна 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/files/916803d11a.pdf>.

Tom Selwyn, Dr.

School of Oriental and African Studies (SOAS) University of London

TEMPUS INSTITUTION BUILDING (TIB) PROJECTS AND TEMPUS BiH

The aim of the EC's TEMPUS institution building projects in the late 1990s and early 2000s was to incorporate universities in the so-called CE-10 countries (Bulgaria, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, the Slovak Republic and Slovenia) along with partner universities in member states into the process of accession into the European Union. Specifically, TEMPUS projects were (as they still are in relation to countries on the EU's southern borders) designed to make a contribution, through the work of universities, to three characteristics required of candidate countries to join the EU: (i) that they possess stable institutions guaranteeing democracy, the rule of law, human rights and respect for and protection of minorities (ii) that there is a functioning market economy in the country and (iii) that the country is fit and able to take on all the obligations of membership of the EU.

TIB projects followed long established ideas and practices of the United Nations Development Programme (UNDP). These included the commitment for projects to work across public, private, and voluntary sectors, ensuring the well being of each, ensuring participation in development by universities, and the meeting fundamental need for TIB projects to have a degree of independence and autonomy from the program overseers in the EC.

The project discussed here resolved to proceed accordingly by setting up a Master's course in TTP as described in the Introduction above. The MA recruited 20 post-graduate students and consisted on 9 individual course units each lasting 10 days. Teaching took place, more or less in rotation, at the campuses of the five project member universities. The project as a whole was founded on the principle of decentralized co-operation, its primary engagement not being with the state but representative institutions under the level of the state. The project was designed to encourage institutions, at various levels of civil society and national and international administration, to work effectively and cooperatively in the field of travel, tourism, pilgrimage and the cultural industries in BiH.

Icons of the Project

The project's first public engagement was made at the time of the first of our nine course units, which was held in London. Our event took place in Westminster Hall, opposite the British Houses of Parliament, with Paddy (now Lord) Ashdown (later to become High Representative in BiH) and Mladan Ivanic (then Prime Minister of Republika Srpska, later BiH Foreign Minister) present. This

was the occasion at which we, as a newly formed project group of 20 Bosnian students and half a dozen staff (from both BiH and the UK) carefully chose two icons symbolically to represent our project.

The Sarajevo Library

The National and University Library of Bosnia-Herzegovina, to give it its full title, is one of the most prominent buildings in Sarajevo, one of the defining buildings of the city since it was built, originally as the Sarajevo City Hall, in 1896 by the Austro-Hungarian authorities. It was built in what is now termed “pseudo-Moorish” style following two visits by its architect to Cairo whilst drawing up the plans. Between 1910-1914 it housed the Bosnian parliament. It was first established as a library in 1945 and became part of the University in 1957.

In August 1992 most of its collection of books, archival material and periodicals, together with the library catalog, was destroyed in the siege of Sarajevo. After many years during which the building remained its post war bombed out state, it has recently been rebuilt. It has been widely agreed that this was an act designed to attack and destroy the cosmopolitanism of the city and BiH as a whole.

Its former director, Enes Kujundic [3] has described the library’s collection in terms of its Bosniak, Croatian, Serbian and Jewish provenance, recording that the library held works in Latin, English, German, Italian, French, Turkish, Persian, Hebrew and Arabic, amongst other languages, and written in various scripts including Latin, Cyrillic, Old Bosnian, Glagolitic, Church Slavonic, and Hebrew.

Kujundic argued that this linguistic diversity reflects the country's multi-cultural character. In this he followed the work of Jasna Samic (1966) in her “Bosnie: Pont des Deux Mondes.” Samic describes how in the Ottoman period some Bosniac literature was written, using many Bosniac words, in Turkish, Arabic and Persian. She also describes how the particular (poetic) genre of *Alhamijado* literature was written, in Bosniac, by Bosnian Muslims using Arabic script and by Bosnian Jews using Hebrew script. She further describes the similarities between popular Bosniac Muslim and Christian literary styles.

After the bombing, and in its reduced state, the Library moved to temporary accommodation elsewhere in the city and resumed its role as center for regional professional solidarity by taking part in the regular meetings of the six central libraries of the now independent states of the former Yugoslavia. It is also the focus for wider regional networks. Recent links have been established with the Alexandrina, the newly built library in Alexandria, thus re-affirming its relations with Egypt. A link with the British library, established shortly after the most recent wars, is set to develop further in the near future.

The Bridge at Mostar

Many people in Northern and Western Europe are aware that the Bridge over the Neretva river at Mostar was destroyed in November 1993 and most of those would agree with Misha Glenny’s [4] observation that the single act of its destruction “seemed to represent the utter senselessness and misery of the entire conflict.” Rather fewer people outside BiH may know that much about the bridge’s history – or the fact that the motif of this bridge and bridges in general are ubiquitous symbols in the imagining of BiH by citizens and visitors alike.

In the present context the aim is to use the bridge (and everything that surrounds it) as a guiding symbol in our thinking about tourism and the reconstruction of civil society in BiH. Here are two quotations, one from the distinguished Sarajevo painter, Afan Ramic [1] and the second from Alija Izetbegovic, erstwhile Bosnian president. This will lead to a brief report on a set of on-going plans for post-war reconstruction in Mostar. This will serve as a way of extending the bridge metaphor into some thoughts about issues having to do with tourism and the cultural industries on a wider geographical level.

Following its destruction Afan Ramic [2] addressed an assembly of people from Mostar with the following words about the bridge:

“Besides its architectural beauty, the Mostar bridge linked not only two river banks but two civilisations that intertwine at precisely the point where the cultures of East and West have been destined to permeate each other for centuries. That mutual permeation of cultures embodies the dignity of the peoples who know Bosnia and Herzegovina as their only shared country ... the bridge is in and of itself the link between everything that exists between these two cultures.”

In rather similar vein Alija Izetbegovic, president of BiH from 1992 until 1996 and thereafter part of the Presidency of BiH until 2000, addressed a meeting of planners in Mostar. He started his speech by suggesting that there was no sense in speaking of social or cultural divisions in Bosnia.

“There is only one division which does make sense ... a division which will remain ... it is the division between the people who destroy bridges and the ones who build them. „

Our project was founded upon an association with the latter sentiment.

List of references:

1. Afan Ramic, "Uniting a nation with bridge and brochure," (Times Higher Education, 1994, Supplement, January 18th), 22.
2. Afan Ramic, "Uniting a nation with bridge and brochure," 22.
3. Enes Kujundzic, "The National and University Library of Bosnia and Herzegovina in Sarajevo," (Address at Library, Sarajevo, 2002).
4. Misha Glenny, The Balkans 1804-1999: Nationalism, war and the Great Powers (London: Granta, 1999), 646.

Крістіна Товт, аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м.Ужгород

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ І ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ

У кінці ХХ ст. з'явилася економіка нового типу - глобальна економіка. Так, відомий соціолог М. Кастельс визначає глобальну економіку як «економіку, здатну працювати як єдина система в режимі реального часу в масштабі всієї планети» [1]. Одним з найважливіших факторів, що формують глобальну економіку, є сам процес глобалізації. Глобалізація світової економіки вплинула і на розвиток туристичного сектору. Глобалізація дозволяє турфірмам здійснювати економію на масштабі виробництва турпродукту за рахунок стандартизації товарів і послуг, використовувати переваги світового маркетингу.

При ефективному використанні наявного туристично-рекреаційного потенціалу, спираючись на міжнародний досвід роботи в умовах глобалізації ринку туристичних послуг, вітчизняна індустрія туризму зможе на сучасному рівні задовольняти потреби як українських, так і зарубіжних громадян. З урахуванням мультиплікативного ефекту розвиток туризму забезпечить високий зріст бюджетних надходжень, дозволить створити нові робочі місця, стане катализатором розвитку ряду суміжних галузей.

У зв'язку з цим актуальним представляється аналіз стану і тенденцій розвитку глобального ринку туристичних послуг, дослідження адаптивних йому форм інтеграційних об'єднань в туристичній сфері, а також об'єктивна оцінка потенціалу та місця української туристичної галузі в якості повноправного учасника цього ринку. Особливо актуальною досліджувана проблема представляється для регіонів, що володіють потужним рекреаційним потенціалом, особливо Закарпатська область. У даний час Закарпаття є одним з провідних туристичних центрів України, і можливості його розвитку, далеко не вичерпані. Разом з тим, масштабні плани щодо формування в краї туристичної інфраструктури міжнародного рівня можуть реалізуватися повною мірою тільки в умовах ефективної інтеграції України в загальносвітовий туристичний комплекс.

Конкуренентоспроможність і ефективність роботи української сфери туристичних послуг не може бути забезпечена без урахування сформованих в світі тенденцій глобалізації та

міжнародної інтеграції підприємств туристичної індустрії. Стратегія її розвитку повинна орієнтуватися не тільки на максимальне використання і розвиток наявного туристично-рекреаційного потенціалу, а й на додаткові можливості зростання ефективності, що відкриваються в умовах процесів глобалізації та міжнародної інтеграції.

Аналізуючи питання глобалізації, ми дійшли до наступних висновків:

1. Сфера туристичних послуг - одна з галузей діяльності, котра розвивається найінтенсивніше, роль якої в сучасній економіці постійно зростає. Ринок Розвиток туристичної сфери забезпечує зростання зайнятості населення та високий мультиплікативний ефект для суміжних галузей. Соціальний ефект туризму, виражається в рішенні проблем оздоровлення населення і розвитку особистості. Зростаюча роль туризму в економіці країн світу актуалізує вивчення особливостей функціонування цієї сфери людської діяльності і, перш за все, її змістовної сторони. Разом з тим у вітчизняній і зарубіжній літературі, присвяченій проблемам економіки та управління туристичною галуззю, зберігається невизначеність і множинність підходів до визначення таких основоположних понять як туризм, ринок туристичних послуг, туристична індустрія. Мало вивченими залишаються явища і процеси, що виникають в туристичній сфері під дією тенденцій глобалізації.

2. Туристична сфера, як і будь-яка інша сфера економічної активності, переживає суттєві трансформації під дією процесів глобалізації. Зазначені трансформації поряд із загальними для світової економіки рисами (виробництво і споживання туристичних послуг, управління, поширення інформації та технологій, функціонування ринків здійснюються в глобальному масштабі; посилюються і ускладнюються взаємозв'язки і взаємозалежності підприємств туристичної індустрії країн світу; збільшується обсяг і різноманітність транскордонного руху товарів і послуг галузі; широке поширення нових інформаційних технологій) мають свої специфічні особливості. Зокрема під дією глобальних тенденцій компанії туристичної індустрії все більшою мірою орієнтуються на міжнародні стандарти діяльності; створення нових організаційних форм надання туристичних послуг у вигляді транснаціональних корпорацій (ТНК) і міжнародних мережевих об'єднань; формування міжнародних систем інформації та комунікацій. Показниками глобалізації туристичної індустрії служить і її зростаюча інтернаціоналізація, що виражається в поглибленні міжнародного розподілу праці, розвитку та інтенсифікації економічного співробітництва.

3. Багатогалузевий характер туристичного продукту наклав свій відбиток на напрямки і форми процесу міжнародної інтеграції підприємств туристичної сфери. Туристичний продукт - комплекс послуг, що надаються підприємствами та організаціями різних сфер і галузей діяльності, що володіють певними особливостями. У зв'язку з цим більшість інтеграційних і партнерських об'єднань, що працюють на ринку туристичних послуг, створені за галузевим принципом - міжнародні мережі готелів в готельному бізнесі, міжнародні мережі ресторанів - в ресторанному, ТНК і міжнародні асоціації перевізників на транспорті, ТНК в тур операторському бізнесі. Потреба в розширенні обсягів і географічних рамок ринку готельного бізнесу сприяє також встановленню партнерських міжгалузевих зв'язків, а необхідність координації дій, маневрування ресурсами і витратами, встановлення стійкого контролю над ринковим простором призводить до виникнення міжгалузевих партнерських об'єднань під егідою керуючої компанії. В основі зазначених інтеграційних процесів лежать: об'єднання брендів і створення нових підприємств за межами країни базування; вироблення загальних правил і стандартів, що забезпечують своєрідність стилю обслуговування клієнтів по всьому світу; широке використання франчайзингу та передових Інтернет-технологій; централізація процесів стратегічного управління і т.д.

4. Аналіз світової практики показує, що існують три базових моделі управління в туристичній сфері: перша передбачає відсутність централізованої державної підтримки (США) і реалізується наявністю у сфері туризму сильних приватних компаній; друга - передбачає наявність потужного централізованого органу, що концентрує значний контроль

над галуззю і використовується в країнах, що активно розвивають туристичний ринок (Туреччина, Туніс, Єгипет та ін.); у третій моделі: централізований орган управління тісно взаємодіє з місцевою владою і приватними інститутами, при цьому відбувається делегування їм певних повноважень. Така «комбінована модель» типова для розвинених держав, що розглядають туризм як один із напрямів економічного розвитку.

5. Своєрідним викликом на процеси глобалізації у сфері туризму став Глобальний етичний кодекс туризму. Необхідність розробки Кодексу зазначалося ще в резолюції, прийнятій в 1997 р. на Генеральній асамблеї ВТО у Стамбулі. У наступні два роки був сформований спеціальний комітет з підготовки Глобального етичного кодексу туризму, проект якого розробили Генеральний секретар ВТО Франческо Франжіаллі на основі консультацій з Діловою радою, Регіональними комісіями та Виконавчим радою СОТ. Комісія ООН зі сталого розвитку на своїй сесії квітні 1999 р. у Нью-Йорку схвалила концепцію цього Кодексу та запропонувала СОТ доповнити його додатковими пропозиціями з неурядових організацій. Письмові коментарі до Кодексу надійшли з більш ніж 70 держав-членів СОТ і різних організацій. Підсумковий Глобальний етичний кодекс туризму, нараховує 10 пунктів і розроблений за результатами тривалого консультативного процесу, був одногосно схвалений у жовтні 1999 р. на сесії Генеральної асамблеї ВТО у г.Сантьяго [2].

Глобальний етичний кодекс туризму встановлює комплекс орієнтирів для сталого розвитку світового туризму. В ньому закладені ідеї багатьох попередніх аналогічних декларацій і діючих професійних кодексів, і він несе в собі нове мислення, що відображає зміни в нашому суспільстві на рубежі тисячоліть. Глобальний етичний кодекс туризму необхідний для того, щоб допомогти максимально посилити вигоди від розвитку туризму для населення туристських центрів і звести до мінімуму його негативні впливи на навколишнє середовище і культурну спадщину.

6. В найближчі роки туристичний ринок буде стабільно зростати внаслідок збільшення доступності туризму для ширшого загалу і частоти туристичних поїздок. Однією з найбільш значущих тенденцій розвитку світового туризму є різке посилення конкуренції на ринку туристичної пропозиції, що виникає внаслідок появи все більшого числа країн з великими планами залучення туристів, а також перенасичення ринку однотипними туристичними пропозиціями. У результаті цього країни, які прагнуть зберегти, або зміцнити свої позиції на міжнародному ринку, здійснюють планування туризму на основі принципів сталого розвитку, передбачають довгострокові інвестиції в дану сферу і мають чіткі державні стратегії розвитку туризму. Це підвищує роль державної стратегії розвитку туризму країни в цілому, цільового просування окремих туристичних дестинацій на вітчизняному та міжнародному ринках.

Список використаних джерел:

1. Кастельс М. Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура. - М., 2000. - С.105-112.
2. Глобальний етичний кодекс туризму
3. Чорненька Н.В. Організація туристичної індустрії: Навчальний посібник 3-тє вид., доповнене і перероб, -К: Атіка, 2008. -392с.

*Федір Шандор, д.філос.н., професор
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м.Ужгород*

СОЦІОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ТУРИЗМУ ЯК ГОСПОДАРЧОГО СОЦІАЛЬНОГО ІНСТИТУТУ

У сучасній соціології поширена класифікація, що ґрунтується на виокремленні п'яти головних сфер соціальної діяльності соціетального рівня. Це – сім'я, економіка, політика, освіта, їм відповідають соціальні інституції, які виконують функції упорядкування соціальних відносин у цих сферах. Наприклад, інститут сім'ї регулює процес біологічного

відтворення населення, засвоєння індивідами у процесі соціалізації певної культури; інститут економіки забезпечує виробництво та розподіл товарів і послуг; інститут політики виконує функцію поділу влади у соціумі; інститут релігії презентує сукупність цінностей і ритуалів, які підтримують у суспільстві солідарність і згоду; інститут освіти забезпечує передачу знань і набутих цінностей культури від одного покоління до іншого. Звісно, це спрощена класифікація. Проте вона акцентує увагу на специфічності функцій інституцій – їхній спрямованості на упорядкування глобальних процесів у суспільстві.

Заслуговує на підтримку уявлення про соціальні інститути як про базові елементи, на яких ґрунтується життєдіяльність суспільства.

Їхнє призначення – задовольняти найважливіші (фундаментальні) життєві потреби суспільства. Їх є чотири:

- потреби у відтворенні людей – інститут сім'ї та шлюбу;
- потреби у добуванні засобів існування – економічні інститути, виробництво;
- потреби у безпеці й соціальному порядку – політичні інститути, держава;
- потреби у вирішенні духовних проблем, розробці й передачі нових знань, соціалізація підростаючого покоління, – духовні інститути у широкому розумінні, тобто включаючи науку й культуру.

Перевагами такої класифікації є виділення в окремий клас духовних інститутів, до яких включено культуру. Адже соціальні організації у галузі туризму виконують не тільки господарчі функції, що відносяться до економічних інститутів, але й соціокультурні функції, які виконує інститут культури.

Слід звернути увагу, що ця класифікація охоплює лише так звані „головні інститути”, функції яких спрямовані на забезпечення найважливіших потреб. Кожен із головних інститутів включає сукупність „неголовних інститутів” та суспільних практик.

Оскільки функції туризму також спрямовані на реалізацію важливих вітальних потреб людини – культурної та економічної, а також той факт, що ці потреби притаманні не всім, а тільки певним групам людей, які займаються туризмом (хоча і достатньо чисельним), то є підстави для визнання за феноменом туризму статусу неголовного соціального інституту, що входить до двох головних інститутів – культури та економіки.

За такого підходу інститут туризму слід розглядати як носія родових ознак обох головних інститутів (економіки і культури), тобто визначати його як культурно-економічний (господарчий) неголовний соціальний інститут.

Методологічним підґрунтям для дослідження такого „гібридного” інституту має слугувати теоретичний підхід, що об'єднує, інтегрує основні функції обох головних соціальних інститутів у певну соціальну діяльність. Такою інтегруючою соціальною діяльністю є трудова діяльність. Адже, здійснюючи її, людина за допомогою засобів виробництва впливає на природу і використовує її для продукування матеріальних і духовних продуктів, необхідних для задоволення своїх потреб. Праця, за визначенням К. Маркса, – вічна природна умова людського життя, і тому вона не залежить від будь-якої форми цього життя, а навпаки однаково спільна всім її суспільним формам¹³. Отже, діяльність людини щодо виробництва матеріальних та духовних благ і послуг слід розглядати як спільну, об'єднуючу функцію культурно-господарчого інституту туризму. При цьому важливо правильно розуміти виробничу діяльність, сам процес виробництва. Відомо, що категорію „виробництво” застосовують для позначення діалектичної єдності двох сфер. По-перше, це – сфера виробництва засобів до життя, тобто предметних умов її існування, звичайно її позначають як матеріальне виробництво. Однак було б невірно обмежитися у вивченні тільки цією сферою. Розглядаючи виробництво й відтворення життя як визначальний момент в історії, Ф. Енгельс виділяв у ньому й іншу сторону – „виробництво самої людини”. „Громадські порядки, при яких живуть люди певної історичної епохи й певної країни, – писав він, – зумовлюються обома видами виробництва...”. У цьому зв'язку саме на реалізацію „виробництва самої людини” спрямовано головні функції інституту

культури: виробництво духовних цінностей і культурних послуг, їх збереження, поширення і споживання. А в неголовному інституті туризму функція „виробництва людини” реалізовується у виробництві цінності туристичної культури, туристичних товарів і послуг, їх поширення і збут (реалізація) та споживання.

Туризм, як інститут виробництва, реалізовує потреби значної частки населення – у туристичних товарах та послугах, а для значних соціальних груп, залучених до процесу виробництва – задоволення потреб у роботі і заробітку. Останні мають різні соціальні статуси і відповідні соціальні ролі: робітники і роботодавці, управлінці і виконавці, підприємці, службовці, спеціалісти та ін.

Туризм, як інститут виробництва, повинен використовувати матеріальні і духовні ресурси для задоволення життєвих потреб людей у предметах ужитку, релаксації, засобах виробництва.

Здійснюється ця мета через виконання виробництвом головної функції – діяльності щодо виробництва сукупності туристичних промислових товарів і послуг, а також техніки, обладнання та інших засобів виробництва для випуску цих товарів. Ще однією важливою функцією туризму як інституту виробництва є його соціалізаційна функція у процесі праці, коли людина навчається отримувати і передавати інформацію, реагувати на тиск ззовні і вирішувати конфліктні ситуації, дозувати власні зусилля і зображати наполегливу працю, встановлювати зв'язки і напрацьовувати авторитет. У цьому процесі виявляється когнітивний елемент, пов'язаний з отриманням нових навичок і пізнанням предметної сторони світу, а також естетичний елемент, що виражається у наданні продукту завершеної форми. Праця є обміном, діяльністю у широкому значенні слова. І навіть індивідуальна праця втілює інтерналізовані норми, вироблені у процесі такого обміну. Праця – це школа соціалізації, у якій проходить більша частина нашого життя. І поряд із виробництвом продуктів і послуг, праця виступає як виробництво і відтворення самої людини.

Складність наступного елемента туризму як економічного інституту – інститут ринку – полягає у тому, що його соціологи лише починають досліджувати. Одне із соціологічних визначень ринку: ринок – це сукупність структурно пов'язаних продавців і покупців певного товару (товарної групи), діяльність яких регулюється певними правилами і концепціями контролю.

Як видно із визначення, соціологію туризму турбують насамперед наявність структурних та національних елементів ринку у галузі туризму, а також їхній зв'язок з діями учасників ринкових відносин.

У соціології до складу елементів, що утворюють ринок, відносять:

- склад учасників ринку (продавців і покупців);
- склад товарів (товарної групи), які учасники виробляють і обмінюють;
- структурні елементи, що виражають стійкі форми організації і зв'язки між учасниками ринку;
- інституціональні елементи (формальні і неформальні), що обмежують і стимулюють поведінку учасників ринку;
- концепції контролю, що регулюють формування ділових стратегій учасників ринку.

Як бачимо, феномену туризму притаманні всі основні елементи ринку. Дійсно, є продавці і покупці туристичних товарів і послуг, є певний асортимент цих товарів і послуг, що утворює туристичну товарну групу, існують туристичні фірми, агенції і виробництва, що забезпечують сталі зв'язки між учасниками ринку туристичних товарів і послуг. Ці зв'язки регламентуються у вигляді законодавства, норм і приписів, що регламентують поведінку учасників ринку, визначають ділові стратегії ринкової поведінки, виконання яких контролюється на інституційному рівні.

Основною функцією інституту ринку є діяльність щодо забезпечення та здійснення процесу обміну між учасниками ринку.

Для здійснення цієї функції інститут ринку туристичних товарів і послуг має відповідні засоби – ресурси (форми капіталу) та організації (підприємство та бізнеси), а також ділові зв'язки (стратегічні альянси, ділові мережі та ділові асоціації).

Як і будь-який формальний інститут, ринок туристичних товарів і послуг регульований щодо обсягу функцій, засобів та методів дії у вигляді таких інституціональних елементів:

- прав власності (претензії на ресурси і доходи);
- управлінських схем (функціональна інтеграція, організаційно-правова інтеграція та фінансова інтеграція);
- правил обміну (підбір партнерів, заключення контрактів, підтримка контрактів).

Таким чином, ринок туристичних товарів і послуг виступає одним з механізмів регуляції господарчої діяльності туризму як культурно-господарчого інституту.

Одним з господарчих інститутів, що регулює економічну діяльність у галузі туризму є споживання.

Спираючись на соціологічні джерела, можна дати таке визначення споживанню: це процес задоволення біологічних потреб (у їжі, теплі тощо), а також соціальних, зокрема духовних, потреб людини, включаючи потребу в ідентифікації себе із соціальною групою шляхом використання товарів.

Переходячи до визначення споживання у галузі туризму, слід зазначити, що це процес задоволення потреб двох рівнів: по-перше, біологічних орієнтаційних потреб (у додатковій інформації щодо особистої орієнтації у світовому просторі) у поєднанні з соціальними потребами, зокрема в ідентифікації себе з групою туристичних уподобань, що займають різні соціальні позиції у суспільстві – від групи елітного туризму до групи масового туризму.

Щоб краще зрозуміти характер регулюючого впливу споживання на туризм, розглянемо інституціональні ознаки інституту споживання. Спираючись на вищезазначені ознаки соціального інституту, надані В. І. Тарасенком, можна визначити такі ознаки споживання як соціального інституту:

1. Інститут споживання виникає внаслідок розподілу праці на виробників і споживачів. У туризмі мова йде про розподіл на виробників туристичних послуг та на їх споживачів – туристів.

2. Опредмечування, матеріалізація споживання як діяльності і суспільних відносин проявляється через розширену мережу магазинів і супермаркетів, базарів, де і відбувається між споживачами і виробниками (звичайно, за допомогою посередників). У туризмі продаж туристичних послуг (турів, путівок) здійснюється у мережі туристичних агенцій.

3. Статуси і ролі в інституті споживання також описано: споживач і виробник. Але слід зазначити, що залежно від місця у соціальній структурі у кожній людини є різний статус споживача (він має різні фінансові можливості споживати, різні смаки у виборі товарів для підкреслення власне свого місця у соціальній структурі). Нерідко ціна і фірма виробництва туристичних товарів слугує їх споживачам не стільки ознакою їх смаку, як демонстрацією фінансових можливостей, ознакою їх реального (або бажаного) соціального статусу. А відвідування престижних та фешенебельних місць відпочинку, оздоровлення та розваг стає засобом демонстрації своїх статусних можливостей і переваг у процесі міжособистісної комунікації, дискурс якої нерідко знаходиться за межами туристичної проблематики. Цей феномен вперше помітив Т. Верлен – при значній соціальній нерівності виникає необхідність наочної демонстрації свого рівня споживання, оскільки він стає знаком відмінності між класами. Цей феномен Т. Верлен назвав поняттям „демонстраційне споживання”. Демонстраційне споживання він визначає як „використання споживання для доказу володіння багатством”, споживання „як засіб підтримання репутації”. Саме у демонстрації споживання, житті напоказ Верлен бачить стрижень „грошової цивілізації”, тому що демонстраційне споживання стимулює надмірне споживання, яке сприяє виробництву нових товарів і створення прибутку. Зазначимо, що галузь туризму створює для демонстраційного споживання додаткові можливості, оскільки йдеться про споживання не тільки матеріальних,

але й культурних цінностей. Туристичне відвідування об'єктів культури світового значення автоматичного дає підстави туристу уявити себе людиною, дотичною до світових культурних цінностей.

4. Не існує написаних правил усередині інституту споживання, проте тут слід згадати надзвичайний вплив реклами, яка і формує стандарти споживання серед населення, визначає, що є „стильним”, а що ні і для кого. Не дотримуватися стандартів споживання, яке задає соціальна структура, надзвичайно важко, оскільки суспільство це кваліфікує як „девіантну поведінку”. Так, масована і вельми активна реклама місць відпочинку та оздоровлення за кордоном може сформувати у пересічних громадян завищену оцінку туристичних можливостей у цих країнах і, відповідно, недооцінку переваг вітчизняного туризму. Хоча, звичайно, треба врахувати також ще недостатню розвиненість туристичної індустрії в Україні.

5. Інститут споживання має відповідні функції, серед яких найважливішою є задоволення матеріальних і духовних потреб людини, а також потреб у самовизначенні, самоідентифікації у сучасному надзвичайно розширеному суспільстві (за статтю, стилем, класами тощо). У такому контексті соціальна практика споживання туристичних товарів та послуг слугує задоволенню духовних потреб у пізнанні світу, ознайомленні з культурою інших народів. Не менш важливою є функція задоволення релаксаційних потреб, потреб у відпочинку, дозвіллевих розвагах.

Французький соціолог-постмодерніст Жан Бодріяр у своїй книзі „Система речей” розглядає споживання як „тотально ідеалістичну практику, яка далеко виходить за рамки стосунків з речами і міжособистісних стосунків, поширюючись на всі рівні історії, комунікації і культури”. Таким чином, споживання стає своєрідним шляхом комунікації, а не лише демонстрації своєї класової позиції через споживання. Це комунікація щодо своєрідності особистості, її цінностей, а також її соціального становища.

Але споживання має і ряд дисфункцій. У „суспільстві масового споживання” (термін У. Росту), яке на думку вчених з'явилося після Другої світової війни, споживання починає втрачати свою основну функцію – задоволення матеріальних потреб людини, і стає самоціллю, особливо у високорозвинених суспільствах. Тому виникло таке явище, як консумеризм – надмірне, інтенсивне, часто ірраціональне придбання товарів, постійна заміна і як наслідок потужне використання природних ресурсів. Уперше термін „споживання” застосував у 1920-х роках Самуель Штраус, журналіст і філософ для охарактеризування нового стилю життя, при якому люди прагнуть мати більше речей, ніж вони мають зараз.

У туристичній галузі консумеризм проявляється не тільки у надмірному виробництві туристичних товарів і, відповідно, невиправданих затрат для цього природних ресурсів. Ознаки консумеризму цілком доречно віднести також до нерідко руйнівного характеру впливу туристів на оточуюче природне і соціальне середовище тих регіонів, де пролягають туристичні маршрути.

Т. І. Черняєва вважає, що консумеризм туризму виникає тоді, коли стандартизація послуг переходить у стандартизацію вражень і досвіду, коли інституціоналізується одноманітний і незмінний „туристичний дискурс”, поєднаний з особливим ліміноїдним станом, інсценуванням і імажинарним гедонізмом.

Туристське споживання сприяє створенню туристичних атракцій, комплексу образу місць з наданням їм значення туристичної дестинації, тим самим туристична атракція стає структурною одиницею туризму.

Технологічне визначення прогресу людства, з одного боку, сприяло зростанню загального стандарту життя людей, але, з іншого боку, воно відбувається на тлі відставання культури загалом і культури споживання зокрема. Культура споживання (за В. І. Тарасенком) – „здатність людини, групи, або суспільства усвідомлювати свої розумні потреби і знаходити для їхнього задоволення найефективніші з економічного, морального і екологічного шляхів”. Така ситуація і дала підставу іспанському публіцисту Ортега-і-Гассету говорити про

суспільство масового споживання як про суспільство „цивілізованих дикунів”, які „не підозрюють, що будівля цивілізації тримається за рахунок величезних зусиль і особливого прагнення, вважаючи, що їх власна історична роль зводиться до того, щоб вимагати все більших і більших благ, так неначе вони були їхніми правами від народження”. Подібна ситуація веде до надмірності у споживанні як основної риси сучасної моделі споживання, яка, на жаль, повною мірою відображає споживання туристичних товарів і послуг.

Усвідомлюючи негативний ефект сучасної моделі споживання, суспільство веде пошук нової стратегії існування у світі згідно з концепцією збалансованого розвитку. Історія створення цієї концепції сягає своїми коріннями у недалеке минуле – у 1992 р., коли відбулася конференція ООН з природного середовища і розвитку у Ріо-де-Жанейро. На цій конференції задекларовано принципи збалансованого екологічно безпечного розвитку та прийнято два історичні документи: „Декларацію у справі природного середовища і розвитку” і „Глобальну програму дій – Порядок денний 21” (Агента-21).

На ній збалансований розвиток (англ. sustainable development) визначено як такий розвиток, який забезпечує потреби нинішнього покоління без втрат для майбутнього покоління забезпечити свої власні потреби. Парадигма збалансованого суспільства, на відміну від індустріального, ґрунтується на органічному (не механічному) тринітарному поєднанні економічної, соціальної й екологічної сфер, за визначальної ролі останньої. Але в усіх випадках йдеться про розвиток у межах екологічних можливостей до відновлення природного середовища, що вносить незворотні зміни у природу і не створює загрози для тривалого існування людини як біологічного виду *Homo Sapiens*. Зрозуміло, що саме за парадигмою збалансованого суспільства має розвиватись і туристична галузь, зокрема споживання туристичних товарів і послуг.

Однією з головних передумов переходу до збалансованого розвитку є збалансоване споживання. Основними рисами моделі збалансованого споживання згідно з виділеними раніше критеріями є такі:

- за характером виробництва – це локальне виробництво, засноване на біорегіональному підході;
- за терміном використання – це довготривалі товари з їхнім подальшим повторним використанням та утилізацією;
- за якістю – це високоякісні товари;
- за ідеологією споживання – це ідеологія гуманізму і турботи про довкілля;
- за розподілом споживчих благ – вимагається запровадити принцип міжпоколіннєвої рівності, що передбачає незначну соціальну нерівність;
- за загальним обсягом споживання – планується ввести поняття „міри” і „достатні”.

Таким чином, перспективи збалансованого розвитку туристичної галузі безпосередньо пов’язані з приведенням споживання туристичних товарів та послуг у відповідність з визначеними вище вимогами моделі збалансованого споживання.

Список використаних джерел:

1. Черняева Т. И. Туризм, потребление, имагинарный гедонизм // Социологический диагноз культуры российского общества второй половины XIX – начала XXI вв.: Материалы всероссийской научной конференции / Под ред. В.В. Козловского. СПб.: Интерсоцис, 2008. – С. 302.
2. Гализдра А. С. Потребление туристских услуг: социально-философский аспект // Известия СГУ. Серия Философия. Психология. Педагогика. – 2008. Том 2. – С. 11.
3. Див.: Тарасенко В.И. Социология потребления: методологические проблемы. – К., 1991. – С.25.
4. Ортега-и-Гассет Хосе. Восстание масс // Дегуманизация искусства: Сборник. – М., 1991. – С. 86.
5. Дробноход М. Стійкий екологічно безпечний розвиток: український контекст // Дзеркало тижня. – 2001. – 2-8 червня.

СЕКЦІЯ 7
**ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ,
МІСТ ТА РЕГІОНІВ**

Ірина Андрющенко, к.е.н., доцент
Тетяна Полтавець, магістр
Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

**ПРОЦЕС БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО
ГОСПОДАРСТВА**

Методичні засади щодо управління витратами мають своєчасно забезпечувати власників якомога детальнішою й прогнозованою інформацією, що потребує ширшого використання різних інструментів управління витратами. На сьогодні одним із найбільш дієвих інструментів системи управління діяльністю підприємства є система бюджетування, яка дозволяє ефективно витрачати ресурси і контролювати виконання стратегічних завдань. При цьому, до процесу бюджетування необхідно віднести розробку бюджетів, організацію їх виконання, контроль та аналіз результатів. Трактують термінів «бюджет» і «бюджетування» у вітчизняній та зарубіжній літературі багато, проте усі вони неістотно відрізняються один від одного, й відмінності в поняттях не мають принципового характеру. Так, Є. Стоянова визначає бюджет, як «кількісне втілення плану, що характеризує доходи і витрати на певний період, і капітал, який необхідно привернути для досягнення заданої планом мети» [1, с. 42]. С. Голов розглядає бюджет як план майбутніх операцій, виражених у кількісних (здебільшого грошовому) вимірниках [2]. В. Хруцький під бюджетом розуміє фінансовий план, що охоплює всі сторони діяльності організації, що дає змогу зіставити всі понесені витрати й отримані результати у фінансових термінах на майбутній період загалом і за окремими підперіодами [3, с. 20]. Ч. Хорнеген і Дж. Фостер розглядають бюджет, як «кількісне вираження плану, інструмент координації і контролю за його виконанням» [3, с. 23]. К. Щиборщ визначає цей термін, як «кількісний вираз централізовано встановлених показників плану підприємства на певний період» [1, с. 45]. Бюджет також розглядають як «фінансовий, кількісно визначений вираз маркетингових і виробничих планів, необхідних для досягнення поставленої мети». Таким чином, більшість авторів під терміном «бюджет» розуміють кількісне (фінансове) вираження планів підприємств. Рідше під бюджетом розуміють не сам план, а метод планування. Бюджет визначають як метод розподілу ресурсів, охарактеризованих у кількісній формі, для досягнення мети, також представлені кількісно. Часто вживані в економічній літературі терміни «бюджет» і «бюджетування» не є синонімами. К. Щиборщ [1, с. 51] цілком обґрунтовано стверджує, що «бюджет – це насичений кількісними показниками документ, відповідно до якого підприємство здійснює свою господарську діяльність. Бюджетування – це процес складання і реалізації цього документа в практичній діяльності компанії». Тому, поняття «бюджетне управління» або технологія бюджетування варто розуміти як сукупність принципів, методів, засобів та інструментів управління на підставі бюджету. Технологія бюджетування втілюється на практиці у бюджетному процесі (безпосередньо у бюджетуванні). Отже бюджетування – це управлінська технологія, що передбачає формування бюджетів для обраних об'єктів та їх використання з метою забезпечення оптимальної структури й співвідношення доходів та витрат, надходжень та видатків, активів та пасивів підприємств чи його ланок для досягнення встановлених цілей з урахуванням впливу середовища функціонування. Бюджетування не замінює систему управління, а лише формує новий підхід до управління з позиції збалансованості надходжень та видатків, доходів та витрат, активів та пасивів підприємства загалом чи його підрозділів.

Процес бюджетування на підприємствах ресторанного господарства пропонується

здійснювати за нормами витрат на виробництво та за функціональними бюджетами, як подано на рис. 1. Бюджетами центрів відповідальності підприємства рекомендовано обрати структурні підрозділи. Для кожного центру може бути складений окремий бюджет і здійснений контроль за його виконанням.

Другий напрям бюджетування – розробка стандартів (норм) витрат на виробництво окремих «видів продуктів». Взаємозв'язок цих напрямів полягає в тому, що на підставі бюджетів окремих центрів відповідальності визначають ставку розподілу накладних витрат між окремими видами продукції, що дозволяє скласти нормативну калькуляцію витрат на окремий вид продукції. В свою чергу, норми витрат використовують для складання бюджетів витрат на виробництво. На підставі бюджетів усіх підрозділів готують зведений бюджет підприємства.

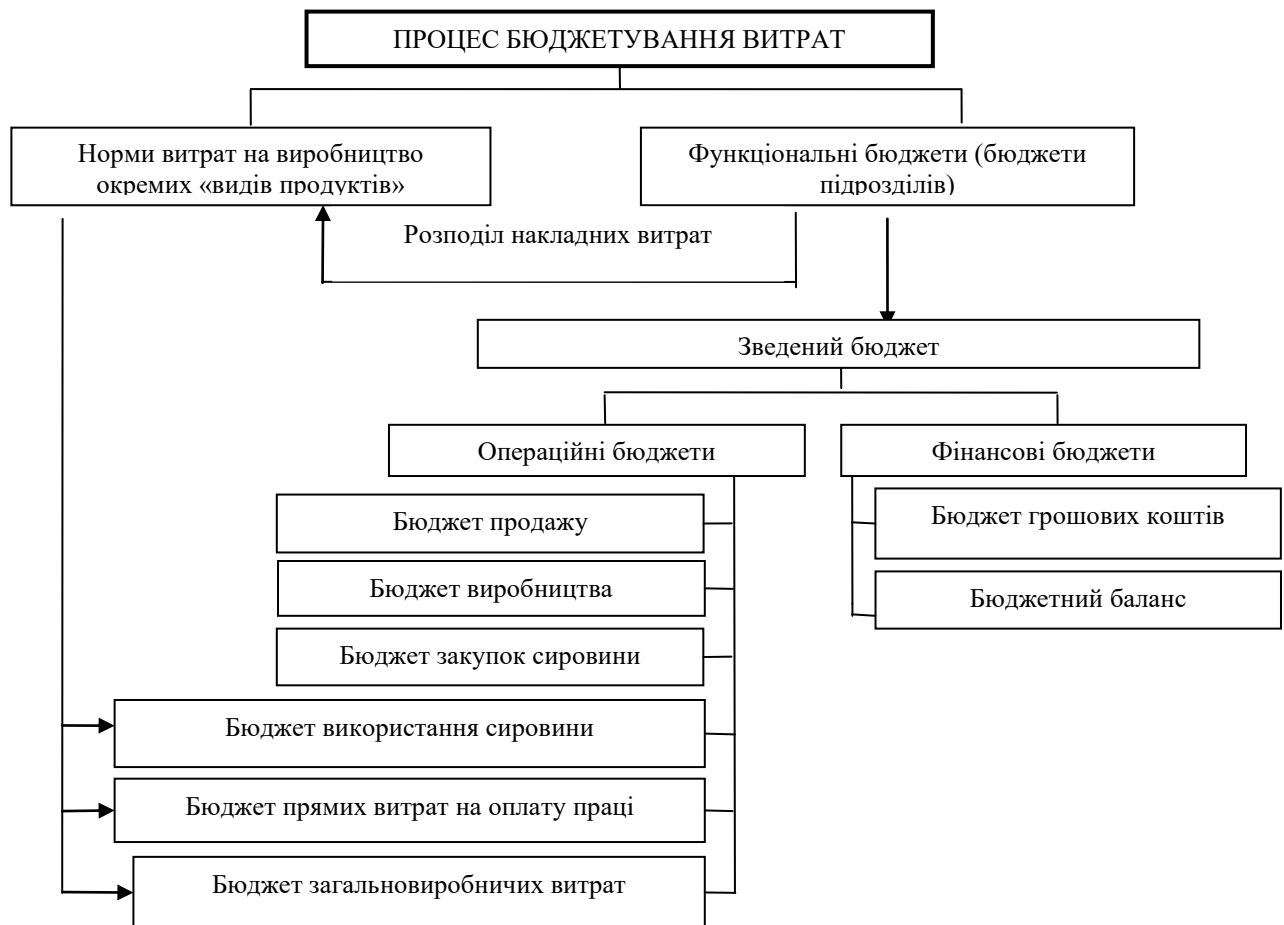


Рис. 1. Процес бюджетування витрат за видами бюджетів в підприємствах ресторанного господарства

Зазвичай, створення та обрання видів бюджетів здійснюється в рамках оперативного планування. Відповідно до поданої класифікації бюджетів для підприємств ресторанного господарства за ознакою номенклатури витрат доцільно формувати операційний бюджет, за ознакою методів розробки – гнучкий бюджет. Складання операційних бюджетів дозволить визначити систему бюджетів, яка характеризує доходи й витрати за операціями або окремими функціями підприємства. Операційні бюджети включають: бюджет продажу; бюджет виробництва; бюджет витрат (за видами витрат: на закупку та використання сировини, трудових, загальновиробничих тощо); прогноз прибутків і збитків (фінансових результатів). Гнучкий бюджет для підприємств ресторанного господарства дозволить визначити розміри витрат і результатів при різному обсязі діяльності відповідного центру відповідальності.

У загальній системі процесу бюджетування підприємства ресторанного господарства рекомендовано складання таких бюджетів: продажів, закупки та використання сировинних наборів за кожною окремою стравою, використання сировини, загальновиборничих витрат, витрат праці, виробничий бюджет. Застосування у практичній діяльності підприємств ресторанного господарства таких бюджетів формування витрат забезпечить функціонування системи бюджетування, яка сприятиме вдосконаленню управління операційними витратами підприємством і поліпшить якісні параметри його діяльності. Проте варто зазначити, що бюджетування потребує індивідуального підходу у кожному конкретному випадку. Отже, використання системи бюджетування дає можливість планово сформулювати можливі рівні витрат та обґрунтувати обмежуючі чинники, які визначають величину та структуру витрат, що впливає на формування прибутку.

Список використаних джерел:

1. Бюджетування як інструмент забезпечення життєдіяльності підприємства : монографія / О.В. Матюха та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. В. Череп ; ДВНЗ «Запоріж. нац. ун-т» МОН України, екон. ф-т. – Запоріжжя : Запоріж. нац. ун-т, 2011. – 220 с.
2. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
3. Лук'янова В.В. Бюджетування витрат операційної діяльності : монографія / В. В. Лук'янова, О.В. Яковенко. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 225 с.

*Григорій Бабій, здобувач наукового ступеня кандидата наук
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів*

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЯК ЧИННИК СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО ТРАНСКОРДОННОГО РЕГІОНУ

Важливою складовою сучасного транскордонного співробітництва виступає активізація інвестиційно-інноваційних процесів, орієнтованих на підвищення економічної ефективності господарюючих суб'єктів у межах відповідних транскордонних регіонів.

В українсько-польському транскордонному регіоні найбільш відчутний позитивний вплив на активізацію інвестиційно-інноваційних процесів мають формальні інститути та інституції. Це зумовлено наявністю розгалуженої мережі євро регіонів та громадських організацій, а також наукових установ і навчально-освітніх закладів, задіяних у сфері реалізації транскордонних проектів. Крім того, інституційну базу активізації інвестиційно-інноваційних процесів у сусідніх прикордонних регіонах України та Польщі доповнюють доволі подібні за змістом та основними своїми цілями стратегії розвитку, а також стратегічні документи, спрямовані на розвиток транскордонного регіону загалом.

Наприклад, стратегічна ціль 3 розвитку Волинської області називається «Нова промисловість». Вона визначає пріоритетність стимулювання промисловців до впровадження новітніх технологій та інновацій в області і передбачає такі операційні цілі, як підвищення рівня інноваційної та інвестиційної спроможності підприємств та територій, стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, а також розвиток внутрішнього виробництва та підвищення експортного потенціалу, зокрема шляхом освоєння випуску принципово нової конкурентоспроможної інноваційної продукції, спроможної конкурувати як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. [1]

Приблизно такі ж орієнтири щодо розвитку інноваційної економіки передбачено стратегією розвитку Львівської області. Так, стратегічна ціль 1 «Конкурентна економіка» декларує формування сприятливого інвестиційного клімату, насамперед шляхом розвитку інфраструктури підприємництва та становлення сучасних кластерів і технологічних парків, створення нової економіки 21-го століття – високоефективних високотехнологічних та наукоємних промислових підприємств (розвиток новітніх технологій видобування, переробки та транспортування

енергетичних та інших ресурсів, підтримка проектів у сфері екологічно безпечних та енергоефективних технологій, модернізація вугільної галузі, будівництво сучасних шахт), розвиток науки та стимулювання інновацій, передусім на основі розвитку дослідницької бази та інфраструктури передачі технологій при академічних установах і вищих навчальних закладах, впровадження інноваційних продуктів в управління регіональним та муніципальним розвитком, розвитку сфери «економіки знань» та науково-виробничої кооперації, сектору інформаційних технологій, підтримки кращих наукових шкіл та дослідницьких колективів, створення технологічних парків та бізнес-інкубаторів для науковців та малого бізнесу, а також підтримки інноваційних ініціатив на етапі виготовлення, випробування і доведення дослідних зразків. [2]

У Стратегії розвитку Закарпатської області пріоритетність інноваційного розвитку економіки визначається стратегічною ціллю 2 «Формування конкурентоспроможності та інноваційності економіки регіону», яка, зокрема, передбачає розвиток мереж транспортного сполучення та просторової інфраструктури, підтримку інноваційного підприємництва та економіки знань (формування інституцій регіонального розвитку, у т.ч. мережевих, зі спрямуванням на інноваційне підприємництво; налагодження ефективної співпраці учасників і організацій у ланцюжку «освіта – наука – інновації – підприємництво»), забезпечення енергозбереження та енергоефективності у виробничій та невиробничій сферах (створення і впровадження регіональної системи моніторингу і управління енергоспоживанням, розвиток відновлюваних джерел енергії та поступове заміщення традиційної енергетики на альтернативну та відновлювану, визначення найбільш перспективних джерел та об'єктів генерації відновлюваної енергетики в регіоні) тощо. [3]

Стратегія розвитку Люблінського воєводства до стратегічних пріоритетів відносить підвищення потенціалу науки, зростання кваліфікованості кадрів, забезпечення технологічного прогресу, а також розвиток підприємництва в регіоні та стимулювання його інноваційності (стратегічна ціль 3). Зокрема, на період до 2020 року передбачено підтримку перспективних напрямів наукових досліджень та сприяння комерціалізації їх результатів, розвиток науково-освітньої діяльності вищих навчальних закладів з метою підготовки сучасних кадрів для економіки регіону та впровадження у практику господарської діяльності нових продуктів та інноваційних технологій, формування інноваційно-спроможного науково-експертного середовища та ефективне використання його потенціалу в реальному секторі економіки регіону, підтримка малого і середнього підприємництва, а також створення передумов для розвитку інформаційного суспільства. [4]

Стратегія розвитку Підкарпатського воєводства також декларує пріоритетність формування конкурентної та інноваційної економіки (стратегічна ціль 1). З цією метою передбачається розвивати економічні переваги регіону спираючись на інноваційну спеціалізацію як засіб підвищення внутрішньодержавної та міжнародної конкурентоспроможності. Операційними цілями, покликаними забезпечити реалізацію інноваційного потенціалу воєводства визначено: розвиток інноваційного підприємництва, розбудову та модернізацію науково-дослідної бази, диверсифікацію інноваційної інфраструктури регіону та впровадження сучасних елементів у його інституційне середовище, застосування нових технологій у сфері аграрного виробництва, туризму та рекреації, промисловості тощо. [5]

Таким чином, стратегічні пріоритети розвитку усіх регіонів, які формують спільний транскордонний простір між Україною та Польщею, в частині створення передумов та розбудови елементів інноваційної економіки значною мірою співпадають. Це є підставою для висновку про стратегічну орієнтованість українсько-польського транскордонного регіону на активізацію інвестиційно-інноваційних процесів з метою підвищення власної конкурентоспроможності економіки та зростання рівня життя населення.

Водночас, для досягнення задекларованих цілей та пріоритетів економічного розвитку, спрямованих на активізацію інвестиційно-інноваційних процесів у межах українсько-польського транскордонного регіону, необхідно забезпечити ефективне застосування

прикладних інструментів їх впровадження. Передусім це стосується подолання існуючих проблем та бар'єрів, які ускладнюють, а подекуди і унеможливають реалізацію завдань, передбачених відповідними стратегічними документами.

Зокрема, слід відзначити необхідність нівелювання деструктивного впливу корупції і тіньової економіки, які виявляються у поширенні через українсько-польський кордон контрабанди та ускладненні його перетину підприємцями та іншими учасниками транскордонного співробітництва. Це призводить до виникнення штучних бар'єрів на шляху руху інноваційних товарів і послуг, а також формує спотворений об'єкт прикордонної торгівлі та малого прикордонного руху між Україною та Польщею.

З метою зниження рівня негативного впливу описаних явищ доцільно активізувати інформаційно-просвітницьку та навчально-консультаційну роботу з мешканцями прикордонних із Польщею регіонів України. Насамперед, це стосується реалізації навчальних програм та освітніх проєктів, спрямованих на підвищення економічної грамотності місцевого населення, наприклад щодо можливості інвестування коштів, зароблених від прикордонної торгівлі чи трудової міграції, у сферу інноваційних технологій.

Не менш важливо подолати негативні стереотипи, породжені суспільно-психологічними деформаціями, які проєктуються на сферу виробничо-господарських зв'язків та інвестиційно-інноваційних процесів у сусідніх прикордонних регіонах України та Польщі. З цією метою необхідно забезпечити реалізацію постійного діалогу між мешканцями сусідніх прикордонних територій обох держав та створити передумови для розбудови та модернізації спільної прикордонної інфраструктури, яка дасть змогу інтенсифікувати транскордонні наукові, соціальні, гуманітарні і культурні та ділові контакти.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку Волинської області на період до 2020 року. – С. 169-170 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: voladm.gov.ua > Економіка та статистика > Стратегія розвитку області.
2. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 року. – С. 50-55 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2016/05/146_dod_Strategiya_2020.pdf
3. Стратегія розвитку Закарпатської області на період до 2020 року. – С. 86-87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/05/Strategiya.pdf
4. Strategia rozwoju województwa Lubelskiego na lata 2014-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://rpo.lubelskie.pl/dokument-11-strategia_rozwoju_wojewodztwa.html/
5. Strategia rozwoju województwa – Podkarpackie 2020. – S. 30-36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.podkarpackie.pl/attachments/article/2634/STRATEGIA-ROZWOJU-WOJEWODZTWA-PODKARPACKIE-2020.pdf/>

Ірина Вагнер, к.е.н., викладач кафедри обліку і аудиту

Галина Пришляк, к.е.н., викладач кафедри обліку і аудиту

Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ "Університет банківської справи", м. Львів

ВЕНЧУРНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФОНД ЯК ЗАКОННИЙ ШЛЯХ АНОНІМІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ТА ПЕРЕШКОДА ДОСТУПУ ДО СУСПІЛЬНО НЕОБХІДНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

На сьогоднішній день, одним із найголовніших видів ресурсів, що здатен забезпечити успішне ведення бізнесу та мінімізацію ризиків є інформація. У свою чергу, бухгалтерський облік є інформаційною системою взаємопов'язаних елементів, що характеризують способи і методи отримання та перетворення інформації про діяльність суб'єктів господарювання, що в сучасних умовах часто стає об'єктом суспільно необхідної інформації. Під суспільно необхідною інформацією розуміється інформація, що є предметом суспільного інтересу, і право громадськості знати цю інформацію переважає потенційну шкоду від її поширення.

Відносно новим способом організації бізнесу є венчурний фонд. Венчурний фонд, у

інвестиційному словнику, визначено як недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску, активи якого більше ніж на 50 відсотків складаються з корпоративних прав і цінних паперів, які не допущені до торгів на фондовій біржі або в торгово-інформаційній системі.

Станом на 19.10.2017 р. в Україні створено 1202 інститутів спільного інвестування (далі — ІСІ). Ця форма господарювання поширена в таких сферах як інвестування, будівництво (інвестування будівництва нерухомості) і торгівля. Згідно із Законом України «Про інститути спільного інвестування», ІСІ може бути створено у формі корпоративного інвестиційного фонду або у формі пайового інвестиційного фонду, зауважимо, що перший згідно із Законом існує у формі юридичної особи, а другий такою не є. Крім того, зростаюча популярність цього бізнесу, певною мірою, пояснюється існуючим сприятливим режимом оподаткування [1].

Основною метою діяльності венчурних фондів є забезпечення комплексного рішення завдань з консолідації активів, використання податкових пільг інститутів спільного інвестування, надання позик підприємствам, корпоративними правами яких володіє фонд, отриманню офіційного доходу фізичною особою - учасником фонду, виплаті доходу у вигляді дивідендів власникам фонду, централізованого управління активами [2, с. 316-319].

Враховуючи вищевикладене, на сьогодні, існує потреба у детальному дослідженні особливостей формування інформаційних потоків про діяльність такого бізнесу, що забезпечується інформаційною системою обліку.

Отже, перед системою бухгалтерського обліку венчурного фонду стоять дуже важливі завдання. Через це вона має бути добре злагодженою сукупністю взаємопов'язаних елементів, що характеризують способи і методи отримання та перетворення інформації про фінансовий стан та ефективність використання венчурних інвестицій.

Крім того, діяльність венчурних фондів пов'язана з великим ризиком. Значна частка роботи облікового персоналу повинна бути направлена на забезпечення аналітичною інформацією управлінського персоналу з метою прийняття ефективних та оперативних рішень щодо наявності та стану венчурного фінансування діяльності інноваційного підприємства за для зменшення ризикованості. Надання внутрішньої звітності про венчурний капітал дозволить інвесторам адекватно оцінити можливості отримання дивідендів від впровадження венчурного проекту та виконання зобов'язань по цінному паперу підприємством-реципієнтом

Попри свою ризикованість, венчурний бізнес має ряд переваг як у оподаткуванні так і у забезпеченні анонімності клієнта.

Закон України «Про інститути спільного інвестування» дозволяє венчурному фонду надавати процентну позику, на відміну від інших інститутів спільного інвестування, яким прямо забороняється видавати позики (п.6 ч.3 ст.14 Закону) [3]. Водночас, венчурний ІСІ може надавати позики лише юридичним особам, не менше 10% статутного капіталу яких належить такому ІСІ. Позичальник при нарахуванні відсотків на користь венчурного ІСІ має право включати їх суму у повному обсязі до витрат, тим самим зменшуючи об'єкт оподаткування податком на прибуток [1].

Відсотки, отримані венчурним ІСІ, не оподатковуватимуться податком на прибуток на підставі пп.141.6.1 ст.141 ПКУ: «звільняються від оподаткування кошти спільного інвестування... та інші доходи від діяльності інституту спільного інвестування (відсотки за позиками, орендні (лізингові) платежі, роялті тощо)». Позика через договори з ІСІ використовується як альтернатива кредитуванню у торговельній та будівельно-інвестиційній сферах. Це дозволяє використовувати ІСІ для акумулювання прибутку з мінімальними податковими втратами [1].

Венчурне фінансування є ефективним способом прямого інвестування в корпоративні права діючого бізнесу. При здійсненні управління інвестиціями відбувається централізація всіх грошових потоків компаній, що беруть участь у схемі, в рамках одного фонду, що дає

можливість здійснювати швидкий перерозподіл коштів між проектами, це значно спрощує процес управління фінансовими потоками і підвищує його ефективність.

Отже, це дає можливість реалізовувати власні інноваційні проекти без виконання найскладніших процедур, прописаних для фінансових установ, і з залученням коштів іноземних і національних інвесторів, уникаючи складних юридичних процедур державної реєстрації таких інвестицій.

Відповідно, діяльність венчурних фондів можна порівняти з так би мовити своєрідним «внутрішнім офшором», який надає можливості суб'єктам господарювання, не порушуючи норм чинного законодавства, економити значні ресурси на податках [4, с. 43]. Використовуючи такий інструмент при податковому плануванні господарської діяльності суб'єкти господарювання можуть у рамках правового поля істотно знижувати рівень податкового навантаження, крім того отримані доходи важко прив'язати до окремого інвестора оскільки, як зазначалося, власником пакетів цінних паперів та інших корпоративних прав є венчурний фонд.

Список використаних джерел:

1. Іванченко А., Устименко А., Михайленко Д. Інститут спільного інвестування як засіб податкової оптимізації бухгалтерії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.buhgalteria.com.ua/Hit_ua.html?id=5028.
2. Вигівська І.М., Макарович В.К., Хоменко Г.Ю. Ризики та особливості венчурного фінансування інноваційних проектів: обліковий аспект. Науковий вісник Ужгородського університету/ Серія Економіка. 2017. Випуск 1 (49). Т.1. - 450 с.
3. Закон України «Про інститути спільного інвестування» № 29 від 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
4. Гарагонич О.В. Особливості оподаткування господарських операцій з активами пайових інвестиційних фондів. Юридична газета. – 2013. – № 27-28 (09 липня). – 176 с.

Алла Вальковець, викладач

Рівненський державний гуманітарний університет, м. Рівне

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК РЕГІОНІВ

Залучення інвестицій відіграє важливу роль в розвитку будь-якого підприємства. Інвестори запроваджують сучасні технології і методи управління на підприємствах, якими вони володіють. Це сприяє підвищенню продуктивності праці, що в свою чергу забезпечує власникам більший дохід. Також завдяки інвестиціям відбувається оновлення матеріально-технічних баз підприємств, що позитивно впливає на результативність виробництва.

Питання залучення інвестицій в розвиток країни загалом та підприємств окремих регіонів зокрема, досліджували багато вчених-економістів як національного так і світового рівня, зокрема С.А.Гуткевич, І.А.Бланк, В.В.Бочаров, О.В.Гаврилюк, О.В.Мертенс та багато інших. Ці автори в своїх статтях аналізували основні напрямки інвестиційної діяльності, дали оцінку інвестиційному капіталу.

Українська економіка переживає важкі часи через затяжну економічну кризу, що негативно впливає на залучення нових інвесторів. Головними проблемами, які гальмують розвиток інвестування в регіони України є криза, відсутність досконалої системи страхування від ризиків, нестабільна політична ситуація.

За даними Державної служби статистики України останні два роки відбулося значне падіння показників прямих інвестицій в економіку країни (рис. 1).

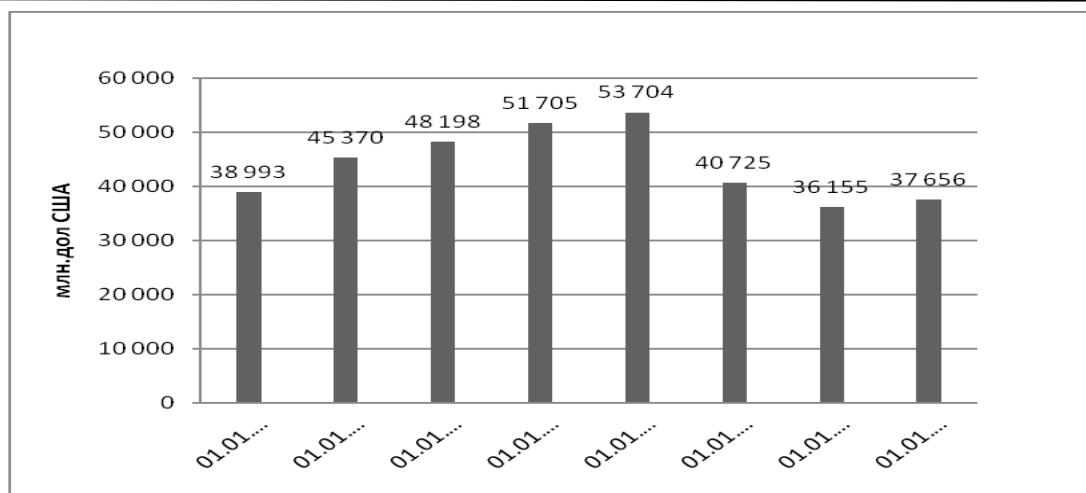


Рис. 1. Прямі інвестиції в економіці України

Різке падіння залучених інвестицій в 2014 році пояснюється загостренням політичної ситуації в країні, невизначеністю та нестабільністю економіки. Позитивним моментом є те, що на початок 2017 року ми маємо незначне зростання (на 1,04 % порівняно з 2016 роком).

Щодо розподілу інвестицій по регіонах України, то в п'ятірці найбільш інвестиційно привабливих станом на 01.01.2017 р. є м.Київ та Київська область (21 471,8 млн.дол США), Дніпропетровська область (3 481,3), Харківська область (1 632,9), Одеська (1 331,3) та Львівська області (1 093,2 млн.дол США)[1]. Ця тенденція зберігається на протязі останніх 4 років. Тут слід зазначити, що показники прямих інвестицій у 2017 році цих регіонів впали в середньому на 20% порівняно з 2014-2015 роками. Критично знизилися інвестиції за останні роки в Дніпропетровській області (в середньому на 60% порівняно з 2014-2015 роками), що пояснюється близькістю регіону до території збройного конфлікту.

У розрізі темпів зростання обсягів прямих інвестицій в регіонах України лідируючі позиції в минулому році (у відсотках до початку 2016 року) займають Чернігівська область (261,5%), Кіровоградська область (112,6%) та м.Київ (111,3%), зменшення обсягів інвестицій спостерігалось в більшості регіонів України, але з найбільшими показниками спадання є Луганська, Дніпропетровська, Рівненська та Донецька області.

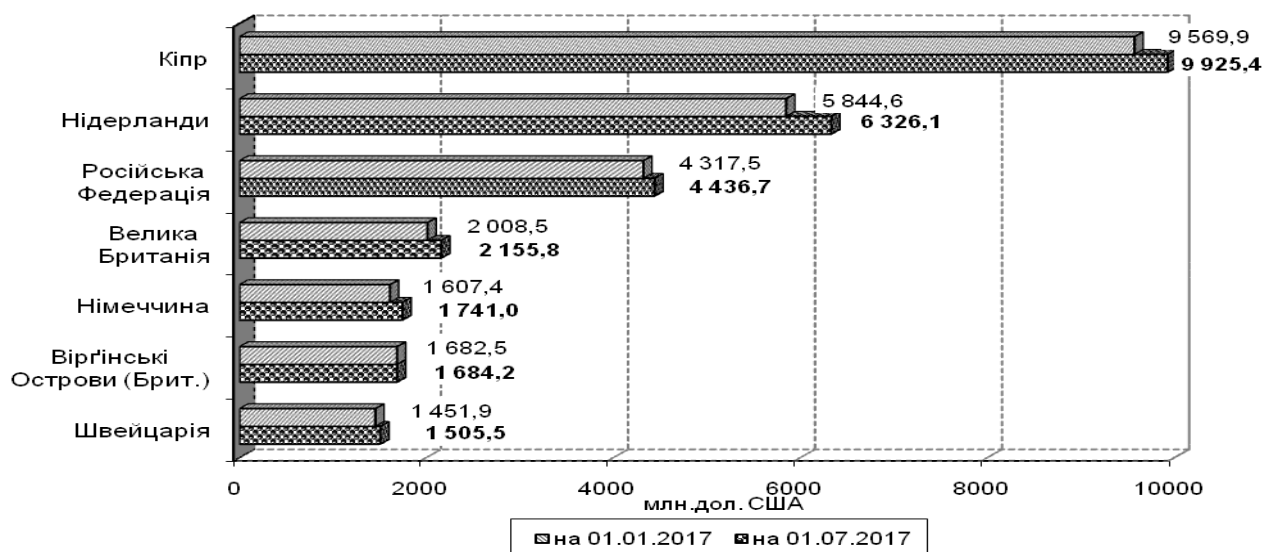


Рис. 2. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України з країн-інвесторів (за найбільшими обсягами)

Тобто регіональна структура іноземного інвестування в Україні також не є оптимальною. Така ситуація, у першу чергу, є проблемою для одержання ефектів від здійснення інвестиційної діяльності, так як призводить до поглиблення нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України, відбиваючись на рівні оплати праці, обсягах витрат на покращення культурного розвитку і т.д.

За видами економічної діяльності найбільше інвестицій на кінець 2016 року отримала фінансова та страхова діяльність (27,4%), промисловість (25,4%), оптова та роздрібна торгівля (14,6%).

Вкладення в економіку України в 2016 році здійснили інвестори з 7 країн світу з сумами більше 1,5 млн.дол США (рис. 2) та 6 країн з сумами інвестиції більше 0,5 млн.дол США [1].

Окрім того, правова база діяльності іноземних інвесторів в Україні є досить недосконалою та нестабільною, окремі положення яких є неоднозначними і суперечливими, що призводить до погіршення умов діяльності іноземних інвесторів є однією з головних причин гальмування іноземних інвестицій. Також тривалою є процедура реєстрації і отримання необхідних сертифікатів, що часто стримують інвесторів[3].

Отже, узагальнюючи дані, ми бачимо, що Україна в цілому, та окремі регіони зокрема, мають ряд проблем, що значно сповільнюють темпи залучення інвестицій. Для вирішення цих проблем необхідно вживати ряд дій, що в майбутньому покращать ситуацію. Необхідно покращити інвестиційний клімат в країні шляхом подолання політичної нестабільності, наслідків економічної кризи. Нагального вирішення потребує питання узгодження законодавчих документів щодо створення сприятливих умов для залучення інвестицій, зниження податкового тиску, спрощення умов інвестування. Також потрібно щорічно розробляти плани регіонів щодо підвищення їх інвестиційної привабливості таким чином оптимізувати регіональну структуру інвестування.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua
2. Коваленко С. О. Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення / С. О. Коваленко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 366-368.
3. Крейди І. М. Проблеми формування та реалізації інвестиційної політики // Економіка та держава. – 2007. – № 10.

Віра Варцаба, д.е.н., доцент

Ольга Заславська, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м.Ужгород

ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Із початку реформи системи місцевого самоврядування в Україні станом на 01.08.2017 р. створено 616 об'єднаних громад, із яких 203 громади очікують рішення ЦВК про призначення перших виборів, ще 79 громад знаходяться у процесі об'єднання.

Результати фінансової децентралізації свідчать про щорічне зростання обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів та зростання частки місцевих бюджетів (із трансфертами) у структурі зведеного бюджету України (рис. 1).

Дані, наведені на рис. 1, показують, що приріст доходів у 2015 році у порівнянні з 2014 роком становив 29,6 млрд грн. (42,1 %). Якщо доходи місцевих бюджетів у 2015 році склали 98,2 млрд грн., то у 2016 році цей показник зріс до 146,6 млрд грн., а приріст надходжень склав 48,4 млрд грн. (49,3 %). При цьому, сума податку на доходи фізичних осіб становила 79 млрд грн., що більше від показника 2015 року на 25 млрд грн. (47 %); плата за землю сягнула 23,3 млрд грн., що на 9 млрд грн. (61 %) перевищує показник попереднього року; єдиний податок склав 17 млрд грн., що більше надходжень 2015 року на 6,3 млрд грн. (58 %); податок на нерухоме майно — 1,4 млрд грн. Станом на 01.07.2017 р. доходи місцевих

бюджетів склали 102,8 млрд грн., що становить 60 % від прогнозованого показника 170,7 млрд грн. на кінець 2017 року [3]. Аналізуючи доходи місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету України, слід зазначити, що їх частка, починаючи з 2015 року, постійно зростала, що свідчить про позитивні тенденції розвитку регіонів, які отримали можливість спрямовувати кошти на розвиток територій, реалізацію інфраструктурних проектів тощо.

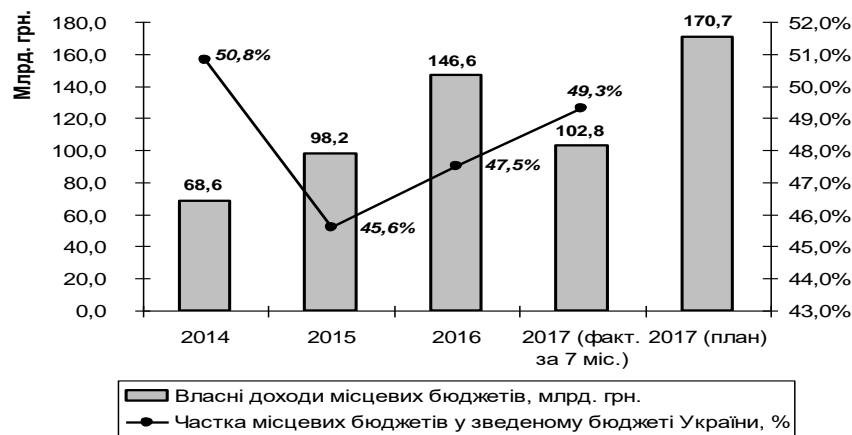


Рис. 1. Доходи місцевих бюджетів та їх частка у зведеному бюджеті України у 2014–2017 рр. (на кінець періоду)*

* Побудовано авторами на основі даних [3]

У цьому контексті уваги потребує питання «тимчасово невикористаних коштів» місцевих бюджетів, тобто накопичення залишків бюджетних коштів на рахунках місцевих бюджетів, обсяг яких на початок 2017 року склав 47,7 млрд грн, що на 35,5 % більше, ніж у 2015 році. На сьогодні сума коштів місцевих бюджетів на депозитних рахунках перевищує 14 млрд грн. Із цього приводу очільники Міністерства фінансів зазначили, що «ситуацію, коли державний інститут відволікає кошти і вкладає їх в банківську систему в умовах дефіциту бюджету, ми вважаємо неприйнятною. Яке ми бачимо рішення: знаходити мотиватори і стимули максимально швидко і ефективно використовувати ресурс або ж шукати нові механізми розподілу повноважень і коригувати формули розподілу коштів» [3]. Втім варто зазначити, що за офіційними даними 85 % депозитів (6,3 млрд грн.) зосереджено на рахунках 20 великих міст, що складає тільки 6 % місцевих громад.

Основними показниками визначення фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад є показники дохідності на одну особу, показники дотаційності бюджетів ОТГ, показники частки видатків розвитку у власних ресурсах територіальних громад та показники обсягу субвенцій з державного бюджету. Однак найбільш репрезентативним показником фінансової спроможності є дотаційність бюджетів новостворених ОТГ. Він показує реальний обсяг наповнення бюджетів місцевих громад. Згідно даних Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства лише 34 ОТГ (22 %) мають недотаційний бюджет. Серед 125 дотаційних бюджетів 50 ОТГ (40 %) мають відсоток дотаційності від 0,5 до 20 %, ще 50 ОТГ (40 %) мають відсоток дотаційності від 20 до 50 % і 25 ОТГ (20 %) — відсоток дотаційності понад 50 %. Отже, середній відсоток дотаційності бюджетів об'єднаних громад становить 27,6 %. Однак слід зазначити, що у бюджетах третини новостворених ОТГ не передбачені видатки на розвиток. Аналіз показників спроможності територіальних громад показав, що лише 20 % із них є фінансово спроможними та мають відповідну територіальну структуру і лише 30 ОТГ відповідають урядовій Методиці формування спроможних територіальних громад [2].

Важливим показником, який характеризує соціально-економічний розвиток регіонів, є показник обсягу субвенцій з державного бюджету, які передбачені на формування їх інфраструктури (рис. 2).

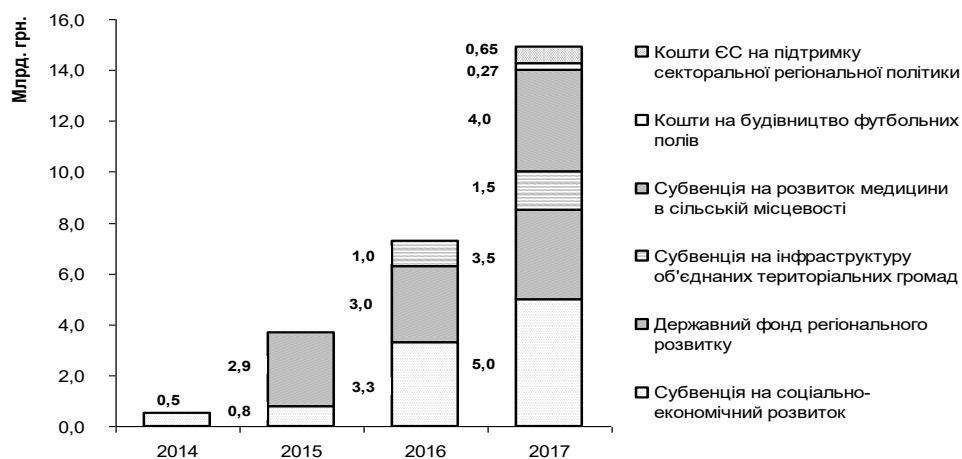


Рис. 2. Державна підтримка соціально-економічного розвитку регіонів України у 2014–2017 рр. (на кінець періоду) *

* Побудовано авторами на основі даних [4]

У 2014 році з державного бюджету на підтримку розвитку місцевих громад було передбачено лише 0,5 млрд грн., проте у 2016 році обсяг коштів зріс до 7,3 млрд грн., що забезпечило реалізацію 5904 регіональних інфраструктурних проєктів. На проєкти соціально-економічного розвитку отримали кошти 523 органи місцевого самоврядування. Щодо об'єднаних територіальних громад, то у 2016 році з державного бюджету було виділено субвенції у сумі 1 млрд грн., із яких 95 % використано на реалізацію 1383 проєктів соціальної інфраструктури. Необхідно зазначити, що розмір найбільшої субвенції перевищив найменшу майже у 60 разів. Якщо порівняти обсяг субвенції з величиною власних ресурсів об'єднаних територіальних громад, то у деяких випадках субвенції перевищували бюджети у декілька разів. На 2017 рік передбачена фінансова підтримка місцевого та регіонального розвитку на суму близько 14,9 млрд грн., із них:

- 5,0 млрд грн. — субвенція на соціально-економічний розвиток;
- 4,0 млрд грн. — субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на реалізацію заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості;
- 3,5 млрд грн. — кошти Державного фонду регіонального розвитку;
- 1,5 млрд грн. — субвенція на формування інфраструктури ОТГ;
- 270,0 млн грн. — кошти на будівництво футбольних полів.

Окрім того, у 2017 році на проєкти регіонального розвитку передбачено виділити 650 млн грн. із коштів, отриманих від ЄС у рамках виконання Угоди про фінансування Програми підтримки секторальної регіональної політики України. Загалом обсяг загальної бюджетної підтримки регіонів, порівняно з 2014 роком, збільшився у 30 разів, що свідчить про ефективність державного регулювання бюджетної децентралізації [3].

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що бюджетна децентралізація є необхідною умовою становлення ефективної системи місцевих фінансів, вона передбачає стимулювання регіонів до фінансової автономії, пошуку додаткових власних ресурсів, активізацію внутрішнього потенціалу розвитку регіонів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» № 157-19 від 05.02.2015 р. / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Мельничук А., Остапенко П. Децентралізація влади: реформа № 1 (аналітичні записки) / А. Мельничук, П. Остапенко. — К.: ЦОП «Глобус» ФОП Кравченко Я. О. — 2016. — 35 с.
3. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua>.
4. Фінансова децентралізація в Україні. Перший етап успіхів / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.decentralization.gov.ua>.

Тетяна Василичук, студентка 5 курсу

Інна Жук, к.е.н.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

ПЕРСПЕКТИВИ ЗРОСТАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

В умовах сучасної складної економічної ситуації в Україні постає важливе питання про формування та використання головного фінансового ресурсу країни - бюджету. Бюджет є фінансовим планом акумулювання, розподілу та ефективного використання ресурсів, для забезпечення виконання функцій, які покладені на органи державної та місцевої влади.

Проблематиці питань бюджету присвячено праці як вітчизняних так і зарубіжних вчених. Різноманітні аспекти бюджету та бюджетної системи досліджувались такими вченими як Д. Стігліц, К. Браун, В. Геєць, В. Опарін, О. Василик, О. Кириленко, О. Федосов, М. Кучеренко, Р. Семенець, С. Юрій, Ю. Пасічникта іншими. Однак в даній сфері є ще багато не вирішених проблем, зокрема в частині наповнення дохідної частини бюджетів усіх рівнів.

Сутність бюджету, його економічну природу відображають певні економічні відносини. Учасниками цих відносин є держава, суб'єкти господарювання всіх форм власності та населення:

- держава - має потребу у фінансових ресурсах для виконання своїх функцій;
- суб'єкти господарювання всіх форм власності та напрямів діяльності, які постачають грошові ресурси державі, і можуть отримувати їх від неї залежно від місця і ролі в системі економічних відносин;
- населення - може бути як платником податків, так і отримувачем грошових коштів [7,с.278].

Згідно Бюджетного Кодексу України доходами державного бюджету є податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України, включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ [1].

Основою всіх бюджетних надходжень є податкові надходження. Вони виступають головним джерелом наповнення дохідної частини відповідних бюджетів. При цьому, податки залишаються важливим регулятором економічних процесів як на державному так і на місцевих рівнях. Відповідно, і державні, і місцеві органи влади здійснюють заходи, перш за все з нарошування обсягів податкових надходжень [8].

Динаміка склад та структура надходжень до Державного бюджету України відображена в табл. 1.

Таблиця 1

Склад та структура надходжень до Державного бюджету України *

Стаття надходжень	2014		2015		2016		2017	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Податкові надходження	280,18	78,5	409,42	76,9	501,34	82,4	588,03	83,3
Неподаткові надходження	68,36	19,2	120,01	22,5	92,14	15,2	101,6	14,4
Доходи від операцій з капіталом	0,89	0,2	0,17	0,03	10,92	1,8	12,89	1,83
Офіційні трансферти	7,5	2,1	3,14	0,57	3,73	0,6	3,75	0,47
Всього	356,92	100	532,74	100	608,13	100	706,27	100

*Розроблено автором на основі [3, 4, 5]

Істотним приростом надходжень у 2015 році (+175,8 млрд.грн.) бюджет завдячує девальвації гривні та інфляції. У цьому році гривня девальвувала до 25 грн. за 1 дол. США, а

інфляція сягнула значного показника.

Загальний обсяг надходжень зріс у 2015 році на 175,8 млрд.грн., або в 1,5 рази, зокрема податкові надходження у 2016 році зросли на 129,24 млрд.грн., неподаткові надходження на 51,65 млрд.грн. Значний ріст надходжень за цими статтями спостерігаємо у 2016 та 2017 роках. У 2017 році заплановано податкових надходжень у розмірі 588,03 млрд.грн., що на 86,7 млрд.грн. більше, ніж у 2016 році та в 1,4 та 2,1 рази більше, ніж у 2015 та у 2014 роках, відповідно.

Доходна частина бюджету 2016 року зросла на 75,4 млрд.грн. проти 2015 року, а виконання плану 2017 року збільшить доходну частину на 173,5 млрд. гривень. Планом Державного бюджету України на 2017 рік передбачено, що доля податкових надходжень в структурі надходжень ДБУ має сягнути 83,3%, збільшившись на 6,4% проти 2015 року та на 0,9% проти 2016 року. Саме податкові надходження формують найбільшу частку у надходженнях до бюджету, яка протягом аналізованого періоду склала близько 80% всіх надходжень до ДБУ.

Неподаткові надходження до ДБУ у структурі доходів займають за обсягом друге місце, і сягають 15-20% всіх надходжень. Доходи від операцій з капіталом та офіційні трансферти займають найменш вагому частку у структурі надходжень до ДБУ – 2%.

Тож очевидним джерелом надходжень до ДБУ є податкові надходження, а ключовим завданням податкових органів є посилення боротьби з приховуванням прибутків та мінімізацією податкових зобов'язань недобросовісними платниками податків.

Одним із показників зростання податкових надходжень є:

1) Легалізація тіньових виплат зарплат, через які істотно знижуються надходження податку на доходи фізичних осіб та ЄСВ. Резерв надходжень від легалізації тіньових зарплат складає 16,2 млрд.грн. Лише у Черкасах фонд нелегальної заробітної плати сягнув 3,1 млрд.грн.;

2) Суттєві надходження можна отримати від повернення проблемних кредитів банкам України. Експерти оцінюють надходження від податку на прибуток в розмірі 41,4 млрд.грн.[2];

3) Варто звернути увагу на запровадження виваженої бюджетної політики щодо чіткого розмежування податків між державними та місцевими бюджетами;

4) Зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування і забезпечення його фінансової незалежності за рахунок встановлення стабільних нормативів відрахувань від загальнодержавних податків залежно від економічного розвитку регіонів;

5) Доцільно здійснити перегляд податкових ставок, та встановити їх на максимально ефективному рівні задля збільшення податкових надходжень.

З метою запобігання дестабілізації податкової системи і спрямованості податкової політики на захист інтересів держави, необхідно підвищити контрольну функцію державних органів щодо фінансових потоків.

В Україні ставка податку на прибуток вже є однією з найнижчих порівняно з країнами ЄС, тому її подальше зниження не є доцільним. Зниження фіскального тиску на прибуток не приведе ні до збільшення інвестицій, ні до розширення поточної діяльності. Досвід європейських країн у період фінансово-економічної кризи 2008-2009рр. свідчить, що зниження ставки податку на прибуток та впровадження єдиної ставки прибуткового податку було ефективним, поки інтенсивно зростали надходження прямих іноземних інвестицій. Коли надходження призупинилися, то виявилось, що країни з найнижчими податковими ставками більше за інших постраждали від кризи. Це пов'язано з тим, що зниження ставки податку на прибуток не сприяло відповідному збільшенню залучення інвестицій до країни, а більша частка додаткового прибутку використовувала на інші потреби, зокрема, на дивіденди [6].

Таким чином, серед основних джерел наповнення доходної частини державного бюджету України є податкові надходження. Відповідно, функціонування діючої системи

оподаткування в Україні повинно забезпечувати максимально необхідну кількість податкових надходжень до відповідних бюджетів. Податкове реформування є запорукою зростання бюджетних ресурсів. Також слід зазначити, що доходи бюджету України за останній рік показали тенденцію щодо зростання, що свідчить про більш ефективну роботу державних органів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний Кодекс України від 08.09.2016 №1509-VIII - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Голишевська Л. В., Андрушак А. А. Роль фіскальної та регулюючої функції податків в економіці держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/62930.doc.htm.
3. Закон України Про Державний бюджет на 2014 рік №719-7 від 16.01.2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/T140719.html.
4. Закон України Про Державний бюджет на 2015 рік №80-8 від 28.12.2014 [Електронний ресурс]. – Режим до- ступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/ link1/T140080.html.
5. Закон України Про Державний бюджет на 2016 рік №928-8 від 25.12.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/T150928.html.
6. Кирей Р. Чому "білі" поки що програють "сірим" / Р. Кирей // Урядовий кур'єр. – 2016. – №185. – 6 с.
7. Медведкова М. С. Щодо напрямів збільшення доходів бюджету без створення фіскальних перешкод для економічного зростання. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1491/>.
8. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: Навч. посіб. / Ю. В. Пасічник - К.: Знання Прес, 2003.- 523с.

Марина Вербинська, аспірант

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ У ВІДПОВІДНОСТІ З ВИМОГАМИ БАЗЕЛЬ ІІІ

Світова фінансова криза в теперішній час торкнулася практично всіх країн світу, і в даний час світова банківська система знаходиться на стадії відновлення. Дана криза завдала сильний удар по власному капіталу комерційних банків і призвела до нестачі високоліквідних активів. В Україні багато банків понесли значні збитки, деякі з них пройшли санацію та реструктуризацію своїх боргів, інші були ліквідовані. В результаті цих подій, світова криза змусила регулюючі та наглядові органи посилити контроль над банківською діяльністю, посилити вимоги щодо розрахунку та дотримання пруденційних нормативів і внести коректування в законодавчі акти [1].

Вирішенням цієї проблеми також зайнявся міжнародний Базельський комітет з банківського нагляду, який у листопаді 2010 року в Сеулі на саміті країн «великої двадцятки» схвалив третю базельську угоду — Базель ІІІ. Впровадження Базельських стандартів дуже важливо для України, так як не тільки допоможе подолати кризу та відновити банківську систему, але й допоможе Україні стати повноправним членом мирової банківської системи.

Щоб оцінити важливість впровадження норм Базель-ІІІ в банківську систему України, важливо розглянути виникнення та дію всіх Базельських угод про капітал. Зупинимося на понятті і функції Базельського комітету. Базельський комітет з банківського нагляду при Банку міжнародних розрахунків (англ. Committee on Banking Supervision of the Bank for international Settlements) був заснований в місті Базель (Швейцарія) в 1974 році президентами центральних банків країн «групи десяти» (G10). Членами комітету є високопоставлені представники центральних банків і органів фінансового регулювання таких країн як

Аргентина, Австралія, Бельгія, Бразилія, Великобританія, Німеччина, Гонконг, Індія, Індонезія, Іспанія, Італія, Канада, Китай, Люксембург, Мексика, Нідерланди, Росія, Саудівська Аравія, США, Сінгапур, Туреччина, Франція, Швеція, Швейцарія, ПАР, Південна Корея і Японія [6, с.398].

Європейська служба банківського нагляду, Європейський центральний банк, Європейська комісія, Інститут фінансової стабільності і Міжнародний валютний фонд беруть участь в роботі на правах спостерігача. Збирається Базельський комітет з банківського нагляду чотири рази на рік. Постійно діючий секретаріат при Банку міжнародних розрахунків розташовується в Базелі. Основне завдання Комітету — запровадження єдиних стандартів у сфері банківського регулювання. Комітет розробляє директиви і рекомендації для органів регулювання держав-членів. Ці рекомендації не є обов'язковими до виконання [2].

У 1988 році Базельський комітет з питань банківського нагляду прийняв Міжнародне наближення оцінки капіталу і стандартів капіталу (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards). Документ відомий також як Угода про капітал, або Базельська угода. Пізніше цей документ отримав ще одну скорочену назву — "Базель".

Базельська угода про капітал 1988 року ("Базель") визначила для банків стандарти достатності капіталу, а саме: елементи капіталу, вагові коефіцієнти ризику, цільовий стандартний коефіцієнт достатності капіталу. Базельська угода I містила такі основні постулати: капітал банку складається з основного та додаткового; капітал потрібен для покриття кредитного ризику, який визначається за допомогою вагових коефіцієнтів; співвідношення між капіталом банку та його активами, взятими з урахуванням коефіцієнта кредитного ризику [3].

Прийняття Угоди про капітал стало переломним етапом для розвитку банківського нагляду у світі. З її появою органи банківського регулювання отримали перший стандарт міжнародного рівня, на який можна було рівнятися. Слід зазначити, що Угода про капітал із самого початку була націлена на "міжнародно-активні банки" і була обов'язковою лише для країн — членів Базельського комітету (до яких не відноситься Україна). Однак відносна простота й доступність методик і підходів Угоди про капітал привели до того, що її було запроваджено майже у 130 країнах світу, у тому числі в Україні, причому щодо всіх банків — об'єктів нагляду незалежно від їх "міжнародної активності".

Укладення Базельської угоди про капітал-I дало змогу на певний час знизити гостроту проблеми забезпечення фінансової стійкості та надійності банків. На кінець 90-х років Базельська угода I значною мірою перестала відповідати змінам, які відбулися на фінансовому ринку, що викликало потребу в удосконаленні вимог до регулятивного капіталу банків.

У 2004 році Базельський комітет прийняв нову концептуальну редакцію Угоди про капітал — Базельську угоду про капітал II ("Базель-II"). Основною метою "Базеля-II" є сприяння адекватній капіталізації банків і вдосконаленню систем управління ризиками, і, таким чином, посиленню стабільності банківської системи в цілому. "Базель-II" не замінює попередні редакції Угоди про капітал, а лише доповнює їх.

Розуміння циклічності економічних криз змушує міжнародну спільноту знаходити шляхи захисту банківської системи. Остання економічна криза вдарила саме по цій фінансовій системі і дала зрозуміти спеціалістам, що необхідно вдосконалити захист фінансової системи світу [5, с.258]. Для виконання цих вимог Базельським комітетом з питань банківського нагляду було розроблено комплекс документів, який отримав назву «Базель - III». В узагальненому вигляді «Базель-III» представляє собою сукупність заходів щодо регулювання, банківського нагляду та управління ризиками у фінансово-кредитному секторі [4, с.24]. Суть нових директив полягає в значному посиленні вимог до банківських резервів на покриття можливих втрат від активних операцій, а саме до банківських ліквідних резервів та їх якості. Головне положення реформи передбачає поступове збільшення до 2019 року рівня ліквідних резервів власного капіталу банківської установи з 4% до 6%. За невиконання

вимог до буферного капіталу передбачаються санкції у вигляді обмежень на виплату бонусів співробітникам та дивідендів акціонерам [4, с.25].

Україна прагне бути активним учасником світових фінансових ринків і для цього їй необхідно слідувати загальноприйнятим світовим нормам і стандартам. В даному контексті впровадження ряду принципів Базеля II та III зміцнить вітчизняний банківський сектор за рахунок кращого розуміння і кількісної оцінки ризиків, підвищення якості корпоративного управління та збільшення прозорості бізнесу.

Базельські угоди про капітал мають особливе значення у створенні сприятливих умов для підтримки стійкості банківських систем і попередження фінансових криз. Базель-III є реакцією на глобальну фінансову кризу 2007-2009 років. Аналізуючи її причини, експерти в якості однієї з основних причин виділяли провали пруденційного регулювання діяльності фінансових посередників. В умовах поглиблення фінансової глобалізації національні стандарти організації, функціонування та регулювання діяльності фінансових посередників перестали відповідати сучасним вимогам. Базель-III значно посилює вимоги до структури та якості капіталу банку: вводяться нові мінімальні вимоги до достатності капіталу першого рівня і його складової частини — базового капіталу, відбувається поступове припинення визнання в капіталі гібридних інструментів, уточнюється список регулятивних вирахувань з капіталу.

Список використаних джерел:

1. Банківські ризики ; Примостка Л.О. // Офіційний сайт <http://www.nbu.gov.ua> [Електронний ресурс]. - Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2012_2/032-037.pdf.
2. Белова І.В., Криклій О.А. Інструментарій банківського нагляду: теорія, методологія та практика: Монографія/ Уклад. І.В.Белова, О.А. Криклій. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2014. – 177 с.
3. Белова І.В., Криклій О.А. Ризик-менеджмент у банку: теорія та організація: Монографія / Укладачі О.А. Криклій, І.В. Белова, О.М.Пожар, Н.П. Верхуша, – 147 с.
4. Курилов К. Ю. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов [Текст] / К. Ю. Курилов, А. А. Курилова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2012. -№ 11. -С. 24–31.
5. Макшанова Т. В. Рынок структурированных финансовых продуктов в России : современный этап и перспективы развития / Т. В. Макшанова // Молодой ученый. -2013.-№ 3. -С. 258–262.
6. Медведева О. Е. Внедрение международных стандартов Базель III: плюсы и минусы // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 398-401.

Євгеній Гарбар, аспірант

Київський національний торговельно – економічний університет, м. Київ

Начальник відділу управління активами неплатоспроможних банків

Фонду гарантування вкладів фізичних осіб

КРИТЕРІЇ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ВОЛАТИЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Фінансова стійкість банку в умовах стабільного розвитку ринку є відмінною від фінансової стійкості банку в умовах волатильності фінансового ринку. Так, в умовах стабільного розвитку ринку, фінансова стійкість банку є динамічною рівновагою варіації показників. У випадку значного рівня волатильності фінансового ринку, фінансова стійкість залишається динамічною характеристикою, але при цьому варіація показників не обов'язково може бути рівноважною, але повинна відповідати варіації волатильності ринку.

Обґрунтуванням цього твердження є те, що за умови стабільного розвитку ринку можливо виділити значення коефіцієнтів аналізу фінансової стійкості ринку на визначеному рівні. Іншими словами – визначити межу значень кожного показника що давала би змогу характеризувати значення показників як таке що виконується або не виконується. Прикладом може бути фіксація регулятором оптимального значення нормативу миттєвої ліквідності на

рівні не менш ніж 20% для будь-яких умов ринку, для всіх груп банків. Але при цьому, не врахований факт того, що в період зниження якості активів, існує необхідність накопичення додаткової ліквідності для покриття поточних зобов'язань. Іншою причиною невідповідності показника встановленій нормі може бути глобальне зниження рівня ділової активності суб'єктів господарювання на фоні сталого рівня якості активів, через що може бути наявна проблема розміщення вільних коштів. Два згаданих фактори з високою ймовірністю призводять до збільшення рівня ліквідності банківської установи, через що значення показника миттєвої ліквідності, згаданого для прикладу, може бути в декілька разів більше ніж нормативно встановлене. Приймаючи до уваги, що погіршення активів, або зниження рівня ділової активності суб'єктів господарювання є факторами, що діють на банківську систему в цілому, то ефект від дії даних факторів буде розповсюджений на всі банки, що працюють в однакових сегментах ринку.

Фактори впливу на стан миттєвої ліквідності є похідними від волатильності ринку. Так, критерій якості активів, в даному дослідженні розглядається як один із головних факторів впливу на фінансову стійкість, а значна волатильність (як товарного ринку так і фінансового) несе прямий вплив на якість активів банку.

Враховуючи те, що вплив буде масштабним явищем, встановлене регулятором нормативне значення не буде в повній мірі ранжувати банки для надання характеристики стану ліквідності кожному із них. На практиці дане твердження підтверджується статистичними даними Національного банку України.

Таблиця

**Значення нормативу миттєвої ліквідності по системі банків України за період з
01.01.2017 по 01.09.2017 року [1]**

Значення нормативу миттєвої ліквідності (%):								
01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09
60,79	60,39	60,37	61,93	60,96	60,88	58,59	59,43	54,44

У випадку аналізу банківської системи по значенню показника миттєвої ліквідності, станом на 01.07.2017 року найбільше значення даного показника склало 495% (ПАТ "ВіЕс Банк"), а найменше – 21% (ПАТ "РВС БАНК"). Розподіл значень показників достатньо рівномірний (Додаток). По банкам ПАТ "ВіЕс Банк", ПАТ "КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК", ПАТ "КРЕДИТ ОПТИМА БАНК", АТ "БМ БАНК", ПАТ "БАНК 3/4", ПАТ "БАНК АЛЬЯНС", ПАТ КБ "Центр", ПАТ "АКБ "Траст-капітал", АТ "АЛЬТБАНК", ПАТ "АЙБОКС БАНК", ПАТ "МІБ", ПАТ "ІНГ Банк Україна", ПАТ "ЄВРОПРОМБАНК", ПАТ "БАНК ФОРВАРД", ПАТ "ЮНЕКС БАНК", ПАТ "АПЕКС-БАНК", ПАТ "БТА Банк", ПАТ "КБ "АКОРДБАНК", ПАТ "АКБ "КОНКОРД", АТ "ПРЕУС БАНК МКБ" поточних зобов'язань значно менше ніж високоліквідних активів. Значення показника миттєвої ліквідності по наведеним вище банкам більше 100%. Банки, значення показника миттєвої ліквідності менше 30% наступні: АТ "ОТП БАНК", ПАТ АКБ "АРКАДА", ПАТ "КБ"ФІНАНСОВИЙ ПАРТНЕР", ПАТ "АСВІО БАНК", ПАТ "БАНК ФАМІЛЬНИЙ", ПАТ "КРИСТАЛБАНК", ПАТ "РВС БАНК".

На наведеному прикладі оптимальне значення нормативу миттєвої ліквідності взято з нормативної бази Національного банку України, саме: інструкції «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» затвердженої Постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368. Але нормативно встановлені значення не є основним орієнтиром діяльності банку. Так, у випадку необхідності акумулювання більшого запасу ліквідності, регулятор не обмежує банківську установу. При цьому у випадку наявності відповідних умов ринку, активізується саморегулювання ринку, в процесі якого банки адаптуються к ринковим умовам, в свою чергу це яскраво виражається під час аналізу статистичних показників. Під час дії процесу саморегулювання ринку, оптимальне значення може відхилятися від нормативно встановленого як в більшу сторону так і в меншу.

У випадку відхилення значення в більшу сторону, середнє значення показників діяльності банків, в тому числі показника миттєвої ліквідності, збільшується по системі, при цьому нормативно встановлене значення вже не відіграє суттєвої ролі для аналізу показника.

У випадку наявності відхилення в меншу сторону, середнє значення показників зменшується, тим самим можливе зниження середнього значення до мінімально допустимого, або менше мінімально допустимого.

У випадку наявності стану фінансового ринку при якому значення показників діяльності банків було б менше нормативно встановленого регулятором, помилково було б стверджувати про різке погіршення фінансової стійкості установ спираючись на факт масового невиконання нормативно встановлених значень.

Дане твердження підтверджується і діями Національного банку України. Під час наявності значної волатильності ринку, регулятор не одноразово відміняв санкції за порушення тих чи інших нормативів. Прикладом даних рішень є Постанови Національного банку України №859 від та № 129 від 24 лютого 2015 року.

Тренд ринку як фінансового так і товарного, є проявом волатильності тих самих ринків. Як було згадано вище, фінансовий ринок пов'язаний та залежний від товарного, отже, волатильність безумовно впливає на ринок та змінює стан ринку. В свою чергу, при зміні стану ринку відбувається перерозподіл капіталу як в середні ринків так і між самими ринками. Перерозподіл капіталу призводить до зміни стану та учасників ринку. При цьому дане твердження є безумовним як для фінансового ринку так і для товарних.

Навіть під час процесів на товарному ринку учасники фінансового ринку - банки, відчувають вплив через зміну фінансового стану боржників та ділової активності клієнтів. Це призводить до перерозподілу банків в лінійці рейтингу фінансової стійкості. При цьому можливо стверджувати, що перерозподіл відбувається як під час тренду збільшення значення показників так і під час тренду зменшення. Зважаючи на це, проведення аналізу фінансової стійкості по нормативно встановленим показникам не є об'єктивним.

Зважаючи на це, виникає необхідність розробки механізму визначення оптимальних значень показників, з метою використання його в процесі аналізу фінансової стійкості банку в умовах волатильності ринку.

Для досягнення даного завдання, пропонуємо запровадити поняття «варіативне нормативне значення».

З метою визначення варіативного нормативного значення необхідним є проведення коефіцієнтного аналізу показників діяльності всього ряду банків без врахування банків що умовно не проводять діяльність, банків що віднесені до переліку проблемних, банків по яким запроваджена ліквідація або тимчасова адміністрація.

Принцип розрахунку даного значення полягає в тому, що по результатам розрахунку кожного показника визначається ряд рівноважних діапазонів значень показника. Діапазони розподіляються на рівноважні частини, відповідно до чого визначаються діапазони що мають критичний рівень ризику (варіативне нормативне значення показника по яким не виконується та наявна негативна динаміка) та на діапазони що мають прийнятний рівень ризику (виконується значення та по яким наявна позитивна динаміка).

Враховуючи вірогідність наявності в переліку банків установ значення показників по яким мають значно менші ніж попереднє мінімальне значення або значно більше попереднього більшого значення, діапазон доцільно обмежити мінімальним та (або) максимальним значеннями. При цьому не виключати банк з переліку банків по яким проводиться оцінка фінансової стійкості. У випадку прийняття граничних значень, що мають значне відхилення від попередніх до розрахунку, варіативне нормативне значення буде визначено не об'єктивно, зважаючи на розширення діапазону поділу ряду значень коефіцієнтів з урахуванням установ із значним відхиленням від наявної структури складових фінансової звітності.

Підсумовуючи викладене, з метою визначення фінансової стійкості установи в період

волатильності фінансового ринку виникає необхідність постійної зміни нормативно встановлених показників з метою отримання результатів, що враховували б в собі наявний трен розвитку ринку. Для отримання даного результату, може бути використаний підхід із застосуванням варіативного нормативного значення. Результати можуть мати практичне значення, несуть високий рівень об'єктивності та надають характеристику окремії установі відповідно до умов суб'єктів ринку та самого ринку склалися в аналізованому періоді.

Список використаних джерел:

1. Сайт Національного банку України (показники діяльності банківської системи України) [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

Інна Жук, к.е.н.

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
ВНЗ МАУП «Чернівецький інститут», м. Чернівці*

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА: ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ, ПРИНЦИПИ ТА ПРОГНОЗИ

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика - це заходи уряду, спрямовані на забезпечення повної зайнятості та виробництво неінфляційного ВВП шляхом зміни державних видатків, системи оподаткування та підходів до формування державного бюджету в цілому. Це дії уряду, спрямовані на формування оптимального обсягу і структури державних витрат для забезпечення належного рівня зайнятості, обмеження і запобігання інфляції та інших негативних економічних явищ. [1]

Ключовим завданням бюджетної політики є стабілізація публічних фінансів шляхом поступового зменшення дефіциту державного бюджету, зниження державного боргу відносно ВВПв умовах ризиків, викликаних різким зростанням виплат за зовнішнім боргом у найближчі роки.

На даному етапі необхідновизначити основні принципи для формування бюджетів зростання і зосередити спільні роботи всіх гілок влади над побудовою сильної, справедливої, економічно стабільної та незалежної країни.

Основні тенденції бюджетної політики на 2018 - 2020 роки закладені в Середньостроковому плані пріоритетних дій Уряду до 2020 року та Стратегії сталого розвитку "Україна-2020", що базуються на таких ключових принципах: прискорення економічного зростання шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату та утримання макроекономічної стабільності, зокрема продовження фіскальної консолідації; впровадження ефективного врядування шляхом реформи державного управління, децентралізації і реформи державних фінансів; розвиток людського капіталу шляхом проведення реформ системи охорони здоров'я та освіти, поліпшення надання державної соціальної підтримки; встановлення верховенства права і боротьба з корупцією шляхом підтримки ефективного функціонування інститутів боротьби з корупцією, забезпечення рівного доступу до правосуддя та ефективного захисту прав власності; забезпечення безпеки та оборони держави, зокрема захист її суверенітету та територіальної цілісності держави, а також забезпечення найважливіших аспектів безпеки громадян. Зазначені ключові принципи плануються реалізувати зокрема шляхом підвищення результативності використання бюджетних коштів за рахунок посилення зв'язку бюджетних призначень із стратегічними пріоритетами держави і здійснення оцінки ефективності та доцільності видатків.

Запровадження структурних реформ, таких як земельна, пенсійна та охорони здоров'я, проведення прозорої приватизації та реалізація бюджетної політики в повному обсязі дозволять Україні використати свій потенціал у наступні перспективні три роки.

Щодо результатів реформ що плануються у 2018 - 2020 роках передбачається стале економічне зростання, яке базуватиметься на розширенні насамперед інвестиційного попиту,

зміцненні конкурентоспроможності української економіки, підвищенні ефективності використання виробничих ресурсів та науково-технологічного потенціалу.

Після відновлення фінансової і макроекономічної стабільності у другій половині 2015 року вже у 2016 році вдалося забезпечити економічне зростання - ВВП зріс на 2,3%. При цьому на відміну від попередніх років джерелами зростання економіки були не зовнішні чинники, а внутрішні - інвестиційний та споживчий попит. Зростання споживчих цін у 2016 році було втримано на рівні 12,4 %. У I-III кварталах 2017 року валовий внутрішній продукт зріс на 2,7 % порівняно з I-III кварталами 2016 року. Відновлення внутрішнього попиту залишається основним чинником зростання.

Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2018 - 2020 роки, схвалений постановою Кабінету Міністрів України від 31 травня 2017 р. N 411. Він ґрунтується на аналізі розвитку економіки у 2014 - 2016 роках, поточної економічної ситуації, припущеннях, що враховують вплив зовнішніх та внутрішніх чинників і ризиків, та містить перспективи розвитку економіки України у 2018 - 2020 рр. Зокрема передбачається активне впровадження економічних і соціальних реформ, визначених у середньостроковому плані пріоритетних дій Уряду до 2020 року, затвердженому розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. N 275 "Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плану пріоритетних дій Уряду на 2017 рік". [4]

Прогнозний показник номінального валового внутрішнього продукту у кожному із 2018 - 2020 років є консервативним, тому врахування даного прогнозу під час визначення основних напрямів бюджетної політики забезпечує дотримання визначеного Бюджетним кодексом України [2] принципу обґрунтованості в частині використання реалістичних макропоказників економічного і соціального розвитку (Табл. 1).

Таблиця 1

Прогнозовані показники економічного соціального розвитку*

Показники	2017 рік**	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Валовий внутрішній продукт, номінальний, млрд. гривень	2845,8	3 247,7	3 611	3 981,3
Валовий внутрішній продукт, відсотків до попереднього року	101,8	103	103,6	104
Індекс споживчих цін, грудень до грудня попереднього року, відсотків	111,2	107	105,9	105
Індекс цін виробників промислової продукції, грудень до грудня попереднього року, відсотків	116,8	109	107,2	106
Рівень безробіття населення у віці 15 - 70 років за методологією Міжнародної організації праці, відсотків до економічно активного населення відповідного віку	9,3	9,1	8,9	8,5
Фонд оплати праці найманих працівників і грошового забезпечення військовослужбовців, млрд. гривень	796,3	972,3	1 074,4	1 185,9
Прибуток прибуткових підприємств, млрд. гривень	639	726,6	817,1	911,2
Експорт товарів і послуг, млн. доларів США	50 735	54 419	57 718	62 427
Імпорт товарів і послуг, млн. доларів США	57 222	61 806	65 649	70 104
Обмінний курс гривні до долара США, в середньому за період, гривень за долар США	27,8	29,3	30,5	31

* Розроблено на основі [4]

** Схвалено постановою Кабінету Міністрів України від 1 липня 2016 р. N 399 "Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2017 рік" [3]

Пріоритетом державної податкової політики на 2018 - 2020 роки є забезпечення стабільності податкової системи, зокрема підвищення ефективності та полегшення податкового адміністрування з мінімізацією можливостей для зловживань.

Одними зі завдання податкової політики на 2019 і 2020 роки: проведення переговорів щодо міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування із Швецією, Індією, Казахстаном, Чорногорією, Об'єднаними Арабськими Еміратами, Молдовою, Данією та внесення змін до діючих договорів України з метою зменшення податкових перешкод для закордонних інвестицій та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи і капітал; перегляд ставок акцизного податку, екологічного податку та рентної плати, визначених в абсолютних значеннях, з урахуванням індексу споживчих цін та індексу цін виробників промислової продукції (щороку); продовження роботи з поступового наближення ставок акцизного податку на тютюнові вироби до рівня, передбаченого директивою ЄС.

Основні завдання бюджетної політики: збалансованість та стійкість бюджетної системи забезпечуватиметься шляхом дотримання таких показників: - збереження з урахуванням податкового законодавства частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через зведений бюджет на рівні не вищому, ніж враховано під час затвердження Державного бюджету України на 2017 рік; встановлення граничного обсягудефіциту державного бюджету на рівні: - 2,4 відсотка валового внутрішнього продукту у 2018 році; - 2,2 відсотка валового внутрішнього продукту у 2019 році; - 2 відсотки валового внутрішнього продукту у 2020 році; здійснення платежів за державним боргом вчасно та в повному обсязі; фінансування дефіциту державного бюджету в запланованих обсягах переважно шляхом здійснення внутрішніх запозичень; збільшення в структурі державного боргу частки внутрішнього боргу шляхом розширення переліку потенційних інвесторів в облігації внутрішньої державної позики та стимулювання ліквідності на вторинному ринку; встановлення граничного обсягу державного боргу на рівні не більше ніж: - 62 відсотки валового внутрішнього продукту на кінець 2018 року; - 58 відсотків валового внутрішнього продукту на кінець 2019 року; - 55 відсотків валового внутрішнього продукту на кінець 2020 року; встановлення граничного обсягу гарантованого державою боргу на рівні не більше ніж: - 22 відсотки валового внутрішнього продукту на кінець 2018 року; - 19 відсотків валового внутрішнього продукту на кінець 2019 року; - 18 відсотків валового внутрішнього продукту на кінець 2020 року; визначення граничного обсягу надання державних гарантій у 2018 - 2020 роках на рівні не більше 3 відсотків доходів загального фонду державного бюджету для реалізації виключно самоокупних інвестиційних проектів; встановлення мінімальної заробітної плати: - з 1 січня 2018 р. у розмірі 3723 гривні; - з 1 січня 2019 р. у розмірі 4173 гривні; - з 1 січня 2020 р. у розмірі 4425 гривень; тощо.

Таблиця 2

**Планові показники прожиткового мінімуму на одну особу
в розрахунок на місяць (грн.)***

Категорія осіб	2018 рік			2019 рік			2020 рік		
	з 1 січня	з 1 липня	з 1 грудня	з 1 січня	з 1 липня	з 1 грудня	з 1 січня	з 1 липня	з 1 грудня
На одну особу	1700	1777	1853	1853	1925	1999	1999	2069	2139
Для дітей віком до 6 років	1492	1559	1626	1626	1689	1754	1754	1815	1877
Для дітей віком від 6 до 18 років	1860	1944	2027	2027	2106	2187	2187	2264	2340
Для працездатних осіб	1762	1841	1921	1921	1996	2073	2073	2146	2218
Для осіб, яків втратили працездатність	1373	1435	1497	1497	1555	1615	1615	1672	1728

* Розроблено на основі [4]

Зокрема відбудуться позитивні зміни щодо оплати праці та розміру прожиткового

мінімуму на одну особу (Табл.2). Встановлення посадового окладу працівника I тарифного розряду Єдиної тарифної сітки: - з 1 січня 2018 р. у розмірі 1762 гривні; - з 1 січня 2019 р. у розмірі 1921 гривня; - з 1 січня 2020 р. у розмірі 2073 гривні. [4]

Отже, фінансова політика і стратегія регулювання економіки скеровані на те, щоб зменшити фінансову напругу, підняти роль державного сектора в економічному рості.

З однієї сторони фінансова політика є ефективним інструментом в стабілізації економіки, усунення безробіття та стримання інфляції, а з іншої – вона може викликати бюджетний дефіцит і породжувати державну заборгованість та інфляцію. Вважаємо, що розглянута сфера економіки держави повинна бути строго регульована і здійснювати своє функціонування в розрахунку пропорційного співвідношення до загального суспільного середньосоціального рівня життя населення.

Сподіваємося, що уряд буде надалі провадити розумну політику реформування податкової системи на благо всієї держави.

Список використаних джерел:

1. http://pidruchniki.com/13331222/finansii/fiskalna_politika_derzhavi.
2. Бюджетний кодекс України.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 1 липня 2016 р. N 399 "Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2017 рік".
4. Постанова «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2018-2020 роки».
5. Податковий кодекс України.

Ірина Конєва, к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет, м. Суми

СУЧАСНИЙ СТАН МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Впродовж тривалого часу в Україні залишається нерозв'язаною проблема взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами, що є особливо актуальним в умовах фінансової нестабільності й масштабних делегувань центральною владою повноважень органам місцевого самоврядування.

Місцевий бюджет є основним важелем фінансової політики на рівні відповідної адміністративно-територіальної одиниці. В сучасних умовах особливого значення набуває нормативно-правове та інструктивно-методичне забезпечення процесу складання (проекування) місцевих бюджетів.

Світовій практиці організації міжбюджетних відносин відомі дві найпоширеніші моделі: централізована, яка притаманна державам з унітарним устроєм, та децентралізована, що притаманна державам із федеративним устроєм. Україна є унітарною державою, тому для неї характерна централізована модель організації міжбюджетних відносин, яка характеризується провідним впливом у бюджетному процесі центральних органів, при цьому місцеві органи відіграють пасивну роль, забезпечуючи технічне виконання ухвалених рішень.

Систему міжбюджетного регулювання, сьогодні, не можна визнати ні ефективною, ні раціональною. Підставою для такого висновку є те, що значна частина місцевих бюджетів (в тому числі бюджети регіонів з порівняно високим соціально-економічним потенціалом) є дотаційними.

В Україні організація міжбюджетних відносин регулюється Бюджетним кодексом України та низкою нормативно-правових актів. Кабінет Міністрів України видав Розпорядження № 333-р (від 1 квітня 2014 р. «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [1].

У даній Концепції визначено такі завдання щодо методології складання проектів місцевих бюджетів:

- підвищення ефективності процесу формування видаткової частини місцевих бюджетів;
- удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин;
- запровадження планування місцевих бюджетів на середньострокову перспективу;
- забезпечення прозорості процесу формування і виконання місцевих бюджетів.

Згідно вимог ст. 96. Бюджетного кодексу України, міжбюджетні трансферти поділяються на: базову дотацію, субвенції, реверсну дотацію та додаткові дотації [2].

Для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій з початку 2015 року застосовується базова та реверсна дотації. Базова дотація це трансферт із державного бюджету до місцевих бюджетів, а реверсна дотація – це кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів. Нова система вирівнювання залежить від індексу податкоспроможності відповідного бюджету, обчисленого у розрахунку на одного жителя. Нормативним вважається середній рівень таких надходжень по Україні на одного жителя $\pm 10\%$.

Горизонтальне вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів здійснюється окремо за податком на доходи фізичних осіб та податком на прибуток. Решта доходів місцевих бюджетів вирівнюванню не підлягають і залишаються у повному розпорядженні органів місцевої влади. Згідно ст. 98. Бюджетного кодексу України, передбачено, що горизонтальне вирівнювання податкоспроможності обласних бюджетів здійснюється окремо за надходженнями податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб з урахуванням таких параметрів:

- кількість населення;
- надходження податку на прибуток підприємств;
- надходження податку на доходи фізичних осіб;
- індекси податкоспроможності відповідного обласного бюджету, що визначаються окремо за надходженнями податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб;
- індекс податкоспроможності відповідного обласного бюджету є коефіцієнтом, що визначає рівень податкоспроможності такого бюджету порівняно з аналогічним середнім показником по всіх обласних бюджетах України у розрахунку на одну людину.

Під час процесу міжбюджетного регулювання важливо забезпечити взаємозв'язок організаційних функцій (заходами) з виробництвом ринкових соціальних послуг на місцевому рівні та бюджетних джерел фінансування відповідних повноважень. Виділяють агентські, обмежені агентські та дискреційні функції, виконання яких фінансується за рахунок власних (закріплених) та трансфертних фінансових ресурсів.

Обсяг міжбюджетних трансфертів в Україні має тенденцію до збільшення. Вказане явище є закономірним наслідком доволі високої інфляції (темпи зростання цін перевищує середньоєвропейські у 3-5 разів) та подальшої централізації управління публічними фінансами, що є цілком очікуваним кроком центрального уряду в умовах загострення негативних наслідків фінансово-економічної кризи та недостатності бюджетного ресурсу на фінансування навіть соціальних видатків.

Основною передумовою децентралізації місцевих бюджетів повинна стати ефективна реалізація механізму бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів, а саме розроблення і запровадження змін до бюджетно-податкового законодавства.

У таблиці 1 представлено дані про склад і структуру офіційних трансфертів місцевих бюджетів України у період 2014 – 2016 рр.

Забезпечення відповідності фінансового ресурсу реальним потребам місцевих бюджетів у здійсненні видатків на весь комплекс делегованих державою повноважень потребує одаткових трансфертних коштів із державного бюджету. У 2016 році з Державного бюджету України до місцевих бюджетів було фактично надано трансфертів на загальну суму 195,4 млрд.грн., або на 21,4 млрд.грн. більше, ніж у 2015 році, у тому числі трансфертів із загального фонду – 194,7 млрд.грн., та із спеціального фонду 689,1 млн.грн.

Таблиця 1

Склад та структура офіційних трансфертів, щонадійшли з державного бюджету до місцевих бюджетів, за 2014 – 2016 роки*

Види доходів	2014 рік		2015 рік		2016 рік	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Всього доходів, у т.ч.	231,70	100	294,46	100	346,24	100
Міжбюджетних трансфертів, у т.ч.	130,60	56,4	173,98	59,1	195,39	56,4
Загальний фонд	116,78	50,4	173,19	58,8	194,71	56,2
Спеціальний фонд	13,82	6,0	0,78	0,3	0,69	0,2

* Розраховано за [3]

2016 рік є другим роком виконання нової моделі міжбюджетних відносин, що була запроваджена у грудні 2014 року. Основною відмінністю нової системи є відміна дотації вирівнювання та прийняття базової дотації, а також освітньої та медичної субвенції, субвенції на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру. Даними змінами впроваджено механізм, за допомогою якого держава шляхом надання трансфертів повністю бере на себе відповідальність щодо фінансового забезпечення поточних видатків установ медичної та освітньої сфери, що належать до повноважень місцевих бюджетів і займають значну частину їх у видатках [4].

Найбільшу частку трансфертів займає субвенція соціального захисту населення, на 2016 рік вона зросла на 30,8 млрд.грн., і становила 94151,2 млн. грн., найменшу частину займає нововведена стабілізаційна дотація, що у 2015-2016 роках становила 2000 млн.грн.

Отже, на основі наведених аналітичних даних можна зробити висновки, що наявний в Україні механізм визначення міжбюджетних трансфертів не можна визнати ефективним. Значна частина місцевих бюджетів (в тому числі бюджети регіонів з порівняно високим соціально-економічним потенціалом) є дотаційними. В процесі міжбюджетного регулювання важливо забезпечити взаємозв'язок організаційних функцій з виробництва неринкових соціальних послуг на місцевому рівні та бюджетних джерел фінансування відповідних повноважень.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р / Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. Бюджетний кодекс України. – 2010 – № 50-51 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державного казначейства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
4. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин; Закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.

*Вікторія Макарович, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Евеліна Сіра, к.е.н., доцент кафедри туристичної інфраструктури та сервісу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

ВИДАТКИ БЮДЖЕТУ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ

Витрати бюджету відіграють провідну роль у фінансовому забезпеченні потреб соціально-економічного розвитку суспільства. На обсяги, склад і структуру витрат впливають обсяги і характер функцій держави, адже в умовах товарно-грошових відносин будь-яка держава

повноцінно зможе виконувати свої функції, маючи для цього необхідну суму бюджетних ресурсів.

Як зазначає В.В. Пашинська дослідження категорії “бюджетні видатки” перебуває в постійній динаміці. Це зумовлено відсутністю єдиного підходу до визначення сутності та змісту цього явища, сприяє пошуку її оптимальної теоретичної моделі для нормотворчого та правозастосовного втілення, з метою вдосконалення правового регулювання [11]. Водночас кількість наявних у науковій літературі визначень бюджетних видатків незначна.

Таблиця 1

Визначення сутності «видатки бюджету» у фаховій науковій літературі

Автор	Визначення
Артус М.М. та Хижа Н. М. [1]	Видатки бюджетів різних рівнів відображують економічні відносини, що виникають у зв'язку з розподілом фінансових ресурсів держави та їх використанням за галузевим, територіальним і цільовим призначенням
Атамас П. Й. [2]	Видатки бюджету — сума коштів, витрачена бюджетними установами в процесі господарської діяльності, в межах сум, установлених кошторисом
Булгакова С.О. [3]	Видатки бюджету — кошти, що спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених сум надходжень до бюджету
Василик О. Д. [4]	Видатки бюджетів за своєю економічною сутністю є інструментом розподілу і перерозподілу централізованого грошового фонду держави та його використання за цільовим призначенням для забезпечення суспільного добробуту
Воронова Л. К. [5]	Видатки бюджету – це затрати держави, які виражають урегульовані правовими нормами економічні відносини, що складаються при розподілі та використанні централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів та забезпечують його безперервне функціонування.
Джога Р.Т. [6]	Видатки бюджету - державні платежі, які не підлягають поверненню, тобто не створюють і не компенсують фінансові вимоги і поділяються на відплатні і невідплатні. До видатків не належать платежі в рахунок погашення державного боргу. Витрати бюджетних установ включають фактичні витрати матеріальних, трудових і грошових ресурсів на утримання установи та її статутну господарську діяльність
Лондаренко О. О. [8]	Видатки бюджетних установ є централізованими видатками, оскільки здійснюються за рахунок коштів відповідного бюджету. Вони є прямими цільовими витратами держави, що забезпечують її безперебійне функціонування і відображають економічні відносини, що пов'язані з розподілом і перерозподілом частини національного доходу, яка концентрується у бюджеті
Монаєнко А. О. [9]	Видатки бюджету — публічні, безперервні та прямі витрати держави, пов'язані з її функціонуванням з приводу розподілу і використання централізованих фондів коштів з метою
Орлюк О.П. [12]	Видатки бюджету — прямі цільові витрати держави, що забезпечують її безперебійне функціонування і відображають економічні відносини, пов'язані з розподілом і перерозподілом частини національного доходу, яка концентрується у бюджеті
Пасічник Ю. В. [10]	Видатки бюджету являють собою витрати, що виражають економічні відносини, на основі яких здійснюється використання централізованих коштів за напрямками, визначеними законом

Аналізуючи приведені дефініції «видатки бюджету», приходимо до висновку про неоднозначність підходу до визначення їх сутності. Так, Л.К. Воронова [5] звертає увагу на подвійний характер видатків бюджету, зазначаючи, що, з одного боку, вони є витратами держави, які вона здійснює на своє функціонування, а з іншого, – доходи, за рахунок яких державні установи та організації утворюють свої фонди, необхідні для їх функціонування. П.Й. Атамас [2] акцентує увагу, на тому, що видатки бюджету не слід ототожнювати із витратами. В.В. Пашинська [11] погоджується з оновленим законодавчим трактуванням цього терміну, що міститься в чинному Бюджетному Кодексі України.

Погоджуємось з Ю.О. Крохіною [7], що видатки бюджету слід розглядати в економічному

та юридичному значенні. Економічний зміст видатків бюджету характеризується через відносини, на основі яких відбувається процес використання коштів централізованих коштів держави за різними напрямками. Юридичний зміст видатків бюджету обумовлений тим, що виступають складовою частиною фінансової діяльності держави, тому мають усі загальні особливості фінансової діяльності держави та відмінності, притаманні процесу використання державних централізованих грошових коштів.

Таким чином, під видатками бюджету вважаємо слід розуміти економічні відносини, що виникають з приводу розподілу коштів бюджетного фонду держави, формою прояву яких є конкретні види витрат.

Список використаних джерел:

1. Артус М.М., Хижа Н.М. Бюджетна система України. Навчальний посібник / К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005.- 220 с.
2. Атамас П. Й. Основи обліку в бюджетних організаціях: Навчальний посібник.— Центр навчальної літератури, 2003,— 284 с.
3. Бюджетна система України: навч. посіб. / За ред. С.О. Булгакова; Київ. нац. торг.екон. унт. — К., 2002. — 59 с.
4. Василик О.Д. Державні фінанси України: підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 608 с
5. Воронова Л. К. Фінансове право України : [підруч.] / Воронова Л. К. – К. : Прецедент ; Моя книга, 2006. – 448 с.
6. Джога Р. Т., Свірко С. В., Сінельник Л. М. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Підручник / За заг. ред. проф. Р. Т. Джоги. — К.: КНЕУ, 2003. — 483 с.
7. Крохина Ю. А. Бюджетное право и российский федерализм : моногр. / Ю. А. Крохина ; под ред. Н. И. Химичевой. – М., 2001. – 352 с
8. Лондаренко О.О. Економічна природа видатків та її вплив на обліково-аналітичні аспекти бюджетних установ [Текст] / О. О. Лондаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – N 9. – С. 15-19.
9. Монаєнко А. О. Особливості фінансування видатків у фінансовому праві та чинному законодавстві України і зарубіжних країн / А. О. Монаєнко // Держава і право. Юрид. і політ. Науки : зб. наук. пр. – 2008. – Вип. 41. – С. 443-449.
- 10.Пасічник Ю. В. Бюджетна система України: Навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2006. – 607 с.
- 11.Пашинська В.В. Бюджетні видатки та бюджетне фінансування державних цільових програм / В.В. Пашинська // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ, № 6, 2011. – С.78-87.
- 12.Фінансове право. Академічний курс: [підруч.] / Орлюк О. П. – К : Юрінком Інтер, 2010. – 808 с.

Вікторія Мінкович, старший викладач

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Складні умови сьогодення змушують нашу державу активізувати всі можливі засоби для досягнення стратегічної мети – побудови та розвитку дійсно ефективної та конкурентоспроможної економіки соціально-ринкового типу. В контексті аналізу окремих аспектів реформування адміністративно-територіального устрою України та значних відмінностей в економічному розвитку окремих її регіонів, вважаємо, що доцільно розглядати досягнення зазначеної мети через забезпечення сталого розвитку кожного окремого регіону. При цьому одним з найважливіших факторів, які здатні вплинути на забезпечення сталого розвитку регіону є залучення та ефективне використання саме інвестиційних ресурсів. Це зумовлено тим, що інвестиції торкаються усіх сфер господарської діяльності регіону та країни в цілому і створюють багато можливостей для успішної реалізації поставлених цілей, досягнення соціального ефекту та забезпечення майбутнього економічного зростання.

Таким чином, незаперечний чинник стабільного соціально-економічного розвитку як окремого регіону, так і країни в цілому – це інвестиційна привабливість. Так, на думку С. Степаненка, інвестиційна привабливість регіону визначається як відповідність регіону головним цілям інвесторів, що полягають у прибутковості, безризиковості та ліквідності інвестицій. Активізація інвестиційної діяльності є пріоритетною умовою стабільного розвитку регіонів, яка здатна залучити фінансові та матеріальні ресурси як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів, а також раціонально їх використовувати в найбільш пріоритетних галузях економіки. Обсяг залучених в економіку регіону інвестицій – це один із критеріїв ефективності його функціонування. Показники, за якими вітчизняні та зарубіжні аналітики пропонують визначати рівень інвестиційної привабливості регіонів, об'єднано у 3 великі групи факторів, які визначають рівень привабливості території для інвесторів, а саме: 1) фактори, які впливають на рівень інвестиційного потенціалу регіону (природно-географічний, трудовий, виробничий, інноваційний, інституціональний, інфраструктурний, фінансовий, споживчий потенціали); 2) фактори, що визначають рівень некомерційних інвестиційних ризиків (законодавчі, політичні, соціальні, економічні, екологічні та кримінальні ризики); 3) інвестиційна активність (концентрація і розподіл інвестиційного капіталу, активізація впровадження нових виробничих потужностей, розвиток прямих і портфельних інвестицій) [3].

При цьому, на думку Є. Карташова, стимулювання формування інвестиційного потенціалу охоплює всіх учасників інвестиційного процесу та сприяє акумуляції грошових засобів, призначених для фінансування інвестицій, пошуку проектів для найбільш ефективного їх використання. Методи стимулювання передбачають різні способи впливу на об'єкти за різними напрямками та сферами: 1) оптимальне застосування податкових пільг через пільгові податкові ставки, відстрочку сплати податків, тимчасове звільнення від податків; 2) застосування методів прискореної амортизації; 3) методи залучення вільних коштів населення для фінансування регіональних програм та проектів; 4) страхування депозитних вкладів населення; 5) створення пайових інвестиційних фондів з розміщенням цінних паперів серед населення; 6) поширення облігацій позики місцевих органів влади; 7) пільгове кредитування інвестиційних інститутів, підприємств реального сектору економіки; 8) використання гарантій для розвитку регіональної інвестиційної інфраструктури; 9) пряме бюджетне фінансування регіональних інвестиційних проектів; 10) участь обласної адміністрації у створенні регіональних інвестиційних фондів, позиково-гарантійних, венчурних інноваційних фондів, страхових, лізингових та консалтингових компаній і фірм. Тобто, система стимулювання функціонує через перерозподіл інвестиційних ресурсів регіону або надання пільг та гарантій економічним суб'єктам, які можуть забезпечити найбільш ефективно їх використання [1, с. 124].

Однозначним є й те, що в інвестиційній привабливості важливу роль відіграє конкурентоспроможність регіональної влади, впровадження ефективних механізмів адміністративного управління і модернізація владних структур, формування базових мобілізаційних ідей для території. Необхідним є виявлення максимально конкурентоспроможні області бізнесу і сфери інноваційного розвитку, проведення політики по просуванню даного бізнесу в інші регіони і на міжнародний ринок, а також включання регіональних бізнес-структур в реалізацію пріоритетних національних проектів. Оцінка і прогнозування інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів України мають бути безпосередньо пов'язані з державною регіональною політикою, метою якої є забезпечення розвитку окремих регіонів з урахуванням сукупності факторів, зокрема раціонального використання наявного економічного і природного потенціалу, територіального розподілу праці та взаємної економічної кооперації. В сучасних умовах сьогодення, головними причинами, що зумовлюють зниження показників інвестиційної діяльності по регіонах та невисоку інвестиційну привабливість України, є [3]:

- ✓ надмірний податковий і адміністративний тиск на бізнес;

- ✓ слабка розвиненість ринкових інститутів – корпоративного сектора, ринку цінних паперів, ринку землі, ринку нерухомості;
- ✓ низька конкурентоздатність багатьох українських товарів, що робить не вигідними вкладення в їх випуск;
- ✓ недостатня інтегрованість у світову економіку;
- ✓ відсутність чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації на державному та місцевому рівнях;
- ✓ нестача оперативної інформації і внаслідок цього зменшення ефективності співпраці між суб'єктами ринку;
- ✓ інертність місцевої влади при залученні інвестицій, відсутність стимулів і механізмів для залучення інвестицій.

Таким чином, важливою умовою успішності здійснення місцевої інвестиційної політики є визначення подальшої стратегії соціально-економічного розвитку окремих територій. Саме такі стратегічні плани поряд з розвитком місцевої інфраструктури та загальнодержавним сприянням можуть динамізувати приплив інвестицій у регіони України. Так, на думку аналітиків Інституту економіки промисловості НАНУ, для збільшення інвестиційної привабливості України необхідно вирішити ряд проблем [2, с. 39]: 1. Потрібно привернути увагу вітчизняних та іноземних інвесторів до окремих областей, розкривши їх привабливість для потенційних інвесторів шляхом надання детальної характеристики області та перспективного плану розвитку. 2. Необхідно удосконалити організаційне, інфраструктурне та інформаційне забезпечення для здійснення інвестиційної діяльності в кожному окремому регіоні. 3. Слід вживати заходів щодо сприяння підприємствам у залученні фінансових ресурсів, що допоможе активізувати модернізацію та технічне переоснащення підприємств металургійного, машинобудівного, енергетичного та хімічного комплексів, які є основою формування ВВП країни. 4. Потрібно провести інвентаризацію та обстеження земельних ділянок, які можуть бути використані в реалізації інвестиційних проектів з розробкою відповідних паспортів, що включають грошову оцінку таких ділянок і вимоги щодо їх цільового використання. 5. Необхідно провести оцінювання інвестиційного потенціалу кожної області з добором проектів для включення у відповідну інвестиційну програму регіонального розвитку з наступним коригуванням регіональної інвестиційної політики на основі моніторингу й аналізу інвестиційних процесів. 6. Потрібно вживати заходів щодо надання інвесторам відповідно до чинного законодавства гарантій від інвестиційних ризиків. 7. Останнім часом постає необхідність упровадження інститутів венчурного фінансування, тобто створення та розвитку перспективних компаній з метою швидкого примноження початкового внеску (засновницького внеску до статутного капіталу) та подальшої його реалізації за ринковою вартістю. 8. Доцільним є сприяння збільшенню обсягів інвестування в діяльність з виробництва, зберігання, переробки та доведення кінцевої продукції до споживачів.

Отже, сучасний стан економічного розвитку ставить на порядок денний питання пошуку нових механізмів досягнення стабільного економічного розвитку регіонів і громад, пошуку важелів для забезпечення економічного зростання на місцевому рівні. Водночас суттєві структурно-технологічні зрушення в економіці, ринковій та інформаційно-комунікаційній інфраструктурі вимагають потужного фінансового забезпечення. Тому на теперішньому етапі розвитку економіки України виникає об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності, бо саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне економічне зростання країни в цілому та її регіонів зокрема.

Список використаних джерел:

1. Карташов Є.Г. Інвестиційна складова в процесі формування механізмів державного управління стійкістю регіональних еколого-економічних систем / Є.Г. Карташов // Менеджер. – 2014. – № 1 (67). – С. 121-126.
2. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алимов, О.І. Амоша

та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 798 с.

3. Степаненко С.В. Інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна політика в контексті сталого економічного зростання / С.В. Степаненко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/10.pdf>.

*Марія Старух, бухгалтер ТОВ «Партнер К»
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці*

ПЕРШИЙ БЮДЖЕТНИЙ ТРИЛЬЙОН УКРАЇНИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Бюджет кожної країни є невід’ємним атрибутом і важливим інструментом реалізації економічної та соціальної політики країни. Сьогодні особливої актуальності набуває проблема ефективного формування дохідної та видаткової частини бюджету, враховуючи специфіку розвитку окремих територій.

Проблематику бюджету та бюджетного процесу суттєво досліджували українські та зарубіжні дослідники, а саме: В.Д. Базилевич, О.Д. Василик, С.І. Юрій, В.М. Федосов, Я. Хесін. М. Фрідмен, Ф. Хайек, Дж. Хікс. Однак проведення реформ у даній галузі вимагає постійного розгляду та глибокого дослідження. У контексті даного дослідження доцільно зауважити трактування В.М.Федосова та Юрія, які визначали бюджетний дефіцит досить складним економічним явищем, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства [4].

Видаткова частина бюджету України на 2018 рік вперше досягла майже трильйона гривень.

Враховуючи планові показники, згідно з даними Мінфіну, видатки зведеного бюджету України, за планом Уряду, мають сягнути майже 1,2 трильйона гривень. Без урахування місцевих кошторисів з держбюджету планується витратити приблизно 948 мільярдів гривень, зазначається у законопроекті, опублікованому на сайті Верховної Ради [1].

У Проекті визначено встановити у 2018 році доходи Державного бюджету України у сумі 877.042.755,7 тис. гривень, у тому числі доходи загального фонду Державного бюджету України — у сумі 811.665.118,3 тис. гривень та доходи спеціального фонду Державного бюджету України — у сумі 65.377.637,4 тис. гривень, згідно з додатком № 1 до цього Закону;

Видатки Державного бюджету України у сумі 948.128.807,7 тис. гривень, у тому числі видатки загального фонду Державного бюджету України — у сумі 878.478.015,3 тис. гривень та видатки спеціального фонду Державного бюджету України — у сумі 69.650.792,4 тис. гривень [1].

2018 року очікується зростання ВВП на 3%. Інфляція в країні уповільнюється. Наприкінці року вона становитиме 11,2%, а 2018 року вже 7%. Наступного року дефіцит бюджету складе 2,4% ВВП. Доходи зведеного бюджету зростуть на 15%. Окремі показники представлені на наступному рисунку.

Доходи зведеного бюджету зростуть на 15% і вперше становитимуть понад 1 млрд. грн. При цьому не передбачається зростання податків. Причиною є економічне зростання.

Основні напрямки фінансування: 55,1 млрд грн - адресні субсидії на оплату комунальних послуг; 7 млрд грн - пільги на оплату комунальних послуг; 57,9 млрд грн – видатки на виплату малозабезпеченим сім'ям та іншим соціальним категоріям населення; 2,7 млрд грн - допомога на купівлю твердого та рідкого пального палива.

Необхідно врахувати позитивні та негативні сторони прийняття такого виду бюджету. Експерти зазначають, що бюджет на 2018 рік можна розцінювати по – різному. Уряд запланував девальвацію гривні на 15% - із 26 до понад 30 за долар на кінець наступного року. Це означає, що інфляція 7% не втримається ніяк. Інакше кажучи, знецінюються як мінімум на 15% доходи всіх українців. Бюджет треба будувати на стабільності гривні [2].

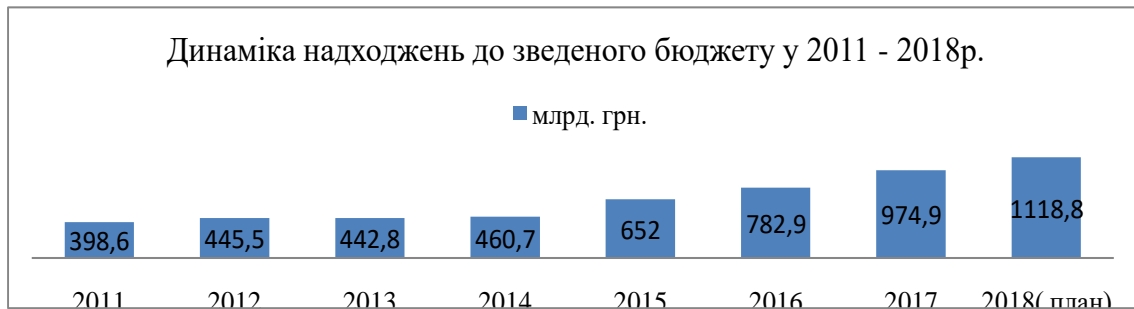


Рис. 1. Динаміка надходжень до зведеного бюджету у 2011 – 2018 рр.*

*Розроблено автором на основі джерела [3]

Економіст В. Козменко засвідчує, що прийняття даного бюджету передбачає і негативні моменти для розвитку національної економіки, а саме: у бюджеті визначено зростання заробітних плат, яке супроводжує збільшення відрахувань у бюджет. По – друге, необхідно на це залучати додаткові кошти за рахунок емісії національної валюти, яка буде супроводжувати інфляційні процеси у державі. Експерт має надію, що запас міцності гривні настільки великий, що до її кризи ще далеко.

Отже, проаналізувавши висловлювання експертів, можна точно стверджувати, що зростання курсу долара, підвищення заробітної плати – це не завжди позитивно для держави, оскільки дані показники в свою чергу впливають на розмір інфляції, ціноутворення та платоспроможний попит населення. Падіння гривні в даний момент часу вже знизило платоспроможний попит населення на 15%. Долар в «Проекті Закону « Про державний бюджет» передбачений в розмірі 30,1 грн, що вказує на нестабільність гривні та необґрунтоване подальше економічне зростання. Політика економічного зростання не узгоджена з політикою видатків та податковою політикою. Немає чітко визначених механізмів та інструментів стимулювання економічного зростання та їх впливу на показники бюджету. І знову вкотре бюджет є дефіцитним, а це, означає, що не всі галузі будуть в повному обсязі профінансовані.

До переваг такого бюджету можна віднести збільшення фінансування коштів на ключові галузі економіки, зокрема медицину, освіту та соціальне забезпечення. На потреби науки та медицини виділено 94 та 86 мільярдів відповідно. В цю суму входить зростання заробітної плати для вчителів на 25%, 1 млрд буде виділено на модернізацію початкової школи, 54 мільйони буде виділено на створення національної електронної платформи для розміщення навчальної літератури, 504,5 млн - на інклюзивну освіту; 51,43 млрд грн. - передбачає фінансування вторинної, третинної та екстреної медичної допомоги. Ще одним позитивним аспектом прийняття такого бюджету є прогнозоване зменшення рівня інфляції до 7%, збільшення ставки акцизу для роздрібної торгівлі, яка в свою чергу збільшить обсяг податкових надходжень до місцевих бюджетів. Особливу увагу сконцентровано на капітальне будівництво та розвиток доріг, тому числі на дорожню інфраструктуру - 44 млрд.грн., державний дорожній фонд сформований у розмірі 32,6 млрд.грн.

Список використаних джерел

1. Проект Закону України « Про державний бюджет на 2018рік» від 15.09.2017р. – Режим доступу до ресурсу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/>
2. Перший бюджетний трильйон від 01.10.2017р. – Режим доступу до ресурсу: <https://pogliad.ua/news/>
3. Проект бюджету 2018р. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/>
4. Юрій С.І. Фінанси [Електронний ресурс] / Юрій С.І., Федосов В.М. – Режим доступу до ресурсу: <http://westudents.com.ua/knigi/664-fnansi-yury-s-fedosov-vm.html>

Людмила Хромушина, к.е.н., доцент
Сумський національний аграрний університет, м. Суми

ПОТОЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ТА ДІЄВОСТІ ЄДИНОГО ПОДАТКУ (НА ПРИКЛАДІ БЮДЖЕТУ М. СУМИ)

Серед місцевих податків та зборів одним з ключових є єдиний податок, застосування якого передбачено спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності відповідно до чинного податкового законодавства.

Єдиний податок – це місцевий податок, який сплачується фізичними особами-підприємцями та юридичними особами, які перебувають на спрощеній системі оподаткування. Цей податок передбачає спрощений облік доходів і витрат, а також заміщає собою сплату і розрахунок певної кількості обов'язкових податків і зборів, які сплачуються в Україні (п. 297.1 Податкового кодексу України (ПКУ)). З 1 січня 2015 р. платники єдиного податку поділяються на чотири групи. Класифікація платників за групами відбувається на основі відповідних критеріїв (п. 4 ст. 291 ПКУ зі змінами та доповненнями від 01.03.2017 р) [1].

За даними Департаменту фінансів, економіки та інвестицій Сумської міської ради кількість платників єдиного податку у м. Суми становила: у 2013 р. – 11735 осіб; у 2014 р. – 10684 особи; у 2015 р. – 10539 осіб, 2016 р. – 11235 осіб та станом на 01.10.2017 р. – 12132 особи [2]. Є очевидним зменшення кількості платників єдиного податку протягом 2014-2015 рр., що стало відображенням внутрішньополітичних подій та економічних процесів, що відбулися у цей період і здійснили негативний вплив на макро-, мікроекономічні показники, зумовили згортання малого і середнього бізнесу, представники якого, як правило, і є платниками єдиного податку. При цьому відмітимо, що таке зменшення відбулося переважно по кількості фізичних осіб, бо юридичні особи виявилися менш чутливими до внутрішньополітичної, економічної та фінансової нестабільності, яка проявилася протягом 2014-2015 рр. Останні два роки має місце стійке зростання кількості платників єдиного податку, що вказує на певну економічну стабілізацію та підвищення економічної активності малого та середнього бізнесу.

Частка платників-фізичних осіб становить понад 80 % протягом усіх років, що є абсолютно логічним, тому що спрощена система оподаткування у формі єдиного податку за своєю природою і змістом спрямована на підтримку та розвиток, перш за все, малого бізнесу, ініційованого фізичними особами.

Враховуючи, що податкові надходження є найвагомішим джерелом формування місцевих бюджетів, розглянемо стан виконання доходної частини бюджету м. Суми, зокрема, за рахунок єдиного податку (табл. 1).

Зазначимо, що поряд з плановими показниками надходжень від сплати єдиного податку щороку збільшувалися і фактичні надходження, що в результаті забезпечило перевиконання доходної частини за цим податком, зокрема: у 2014 р. на 10,1%, у 2015 р. – 34,8%, у 2017 р. – 32,6%. Можна зробити висновок, що фіскальна функція єдиного податку у даному разі виконується, попри наявні економічні проблеми та політичні дискусії.

Проте, на нашу думку, «слабким місцем» єдиного податку є чутливість 1 та 2 груп платників до зміни податкової бази (прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати). Наприкінці 2016 р. тривали бурхливі дискусії у суспільстві та мали місце песимістичні очікування щодо негативного впливу на малий та середній бізнес через анонсоване урядом збільшення мінімальної заробітної плати - податкової бази. Разом із збільшенням мінімальної заробітної плати до 3200 грн. з 01.01.2017 р. у Податковий кодекс було внесено зміни стосовно єдиного податку: для платників 1 групи ставка єдиного податку становить у межах до 10% прожиткового мінімуму (замість 10% мінімальної заробітної плати у 2016 р.).

Таблиця 1

Показники надходжень єдиного податку до міського бюджету м. Суми *

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2014 р., +/-
Затверджено на рік, тис. грн.	58800,0	58605,5	88918,5	30418,5
Фактично надійшло, тис. грн.	64759,2	79012,1	117905,9	53146,7
Виконання, %	110,1	134,8	132,6	22,5 п.в.

* складено автором за даними [2]

Водночас, за оптимістичними очікуваннями, підвищення доходів населення збільшить рівень купівельної та платоспроможності у цілому, що активізує попит на товари, роботи та послуги, які продають, виконують та надають фізичні особи-підприємці, і цим буде знівелювано збільшення розміру податку за рахунок збільшення їх виручки та доходів.

Отже, не зважаючи на критику існуючої системи оподаткування у частині єдиного податку все ж таки він виконує своє призначення – підтримку малого бізнесу через зменшення податкового навантаження. До того ж закріплення єдиного податку за місцевими бюджетами сприяє їх наповненню, а відтак – соціально-економічному розвитку конкретної адміністративної території і покращенню умов проживання на ній територіальної громади.

Список використаних джерел:

1. Офіційний портал Державної фіскальної служби України. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-xiv--spetsialni-podat/edynui-podatok/>.
2. Офіційний сайт Департаменту фінансів, економіки та інвестицій Сумської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.sumy.ua/>.

Ганна Чепелюк, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Університет банківської справи» Черкаський інститут, м. Черкаси

РОЛЬ БАНКІВСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Для сучасної світової економіки характерним є перехід розвинених індустріальних країн до інноваційного типу економічного розвитку. Він передбачає використання та взаємодію науково-технічного, інтелектуального, ресурсного потенціалів для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки.

В Україні протягом останніх трьох років відбулося значне зниження промислового виробництва, що суттєво знизило потенційні можливості розвитку інновацій. Тобто, звузилося саме середовище, яке має можливості для впровадження наукових та технічних розробок.

Співвідношення між обсягом продажів інноваційної продукції та витратами на інноваційну діяльність відображає економічну ефективність інноваційних витрат [3, с. 322].

Доповнюючи думку Б. Андрушківа та колективу авторів, варто відзначити, що на ефективність впливають також об'єкти фінансування інновацій. Наведемо статистичні дані щодо названих аспектів (Рис. 1).

На думку автора, впровадження та фінансування інновацій в Україні є недостатніми для можливості конкурувати з багатьма країнами за ринки збуту як всередині країни, так і за її межами. Слід також враховувати, що саме включають в себе статистичні показники щодо інновацій, оскільки протягом різних років відбувалися зміни в їх структурі. Цей чинник необхідно враховувати при проведенні аналітичних досліджень (Табл. 1).

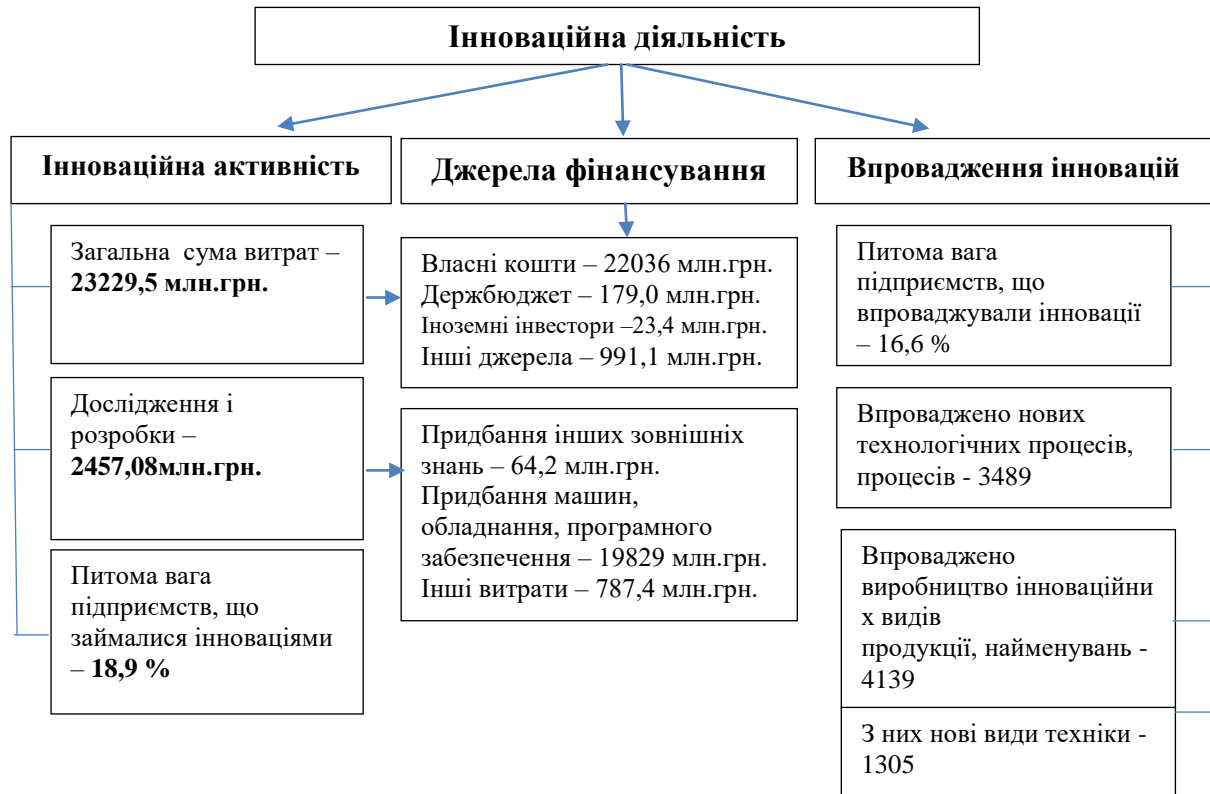


Рис. 1. Основні показники інноваційної діяльності в Україні за 2016 рік *

* Складено автором за даними [5]

Як слушно зазначають В. Захарченко, М. Корсікова, М. Меркулов, успіх інноваційної діяльності значною мірою встановлюється формами її організації і способами фінансової підтримки. Мірою того, як нові наукові розробки і технології стають основоположними складовими національної безпеки держави, розвинені країни знаходять різноманітні можливості для підтримки й розвитку інновацій. При цьому поширюється різноманітність методів фінансування інноваційної діяльності і спектр заходів з непрямої підтримки інновацій [4, с. 313].

Участь банків у фінансуванні інновацій може здійснюватися за допомогою кредитування, проектного фінансування, фінансових інвестицій. Однією з проблем є вибір найбільш прийняттого інструмента та відповідних його механізмів. Оскільки розробка, впровадження інновацій здійснюється протягом тривалого періоду – більше одного року, то оптимальними банківськими інструментами вважаємо наступні:

1. Кредит під інвестиційний проект - довгостроковий кредит, наданий для реалізації інвестиційного проекту (крім інвестування кредитних коштів у такі об'єкти інвестиційної діяльності, як цінні папери, грошові вклади, інтелектуальні цінності, майнові права), майбутні доходи за яким будуть джерелом повернення кредиту [2].

Інвестиційні кредити дозволяють залучати ресурси на розробку або придбання нових технологій, оновлення обладнання, ремонт, реконструкцію та придбання нової нерухомості, розширення бізнесу за рахунок виходу на нові ринки, злиття, поглинання та реалізацію інших інвестиційних проектів

2. Проектне фінансування - це фінансування інвестиційних проектів, при якому сам проект є способом обслуговування боргових зобов'язань.

Кредитори в цьому випадку оцінюють об'єкт інвестицій з точки зору прибутковості, яка забезпечить погашення наданих позик. Основним забезпеченням по таких угодах є сам проект і активи, які беруть участь у ньому.

Таблиця 1

Методологічні пояснення до основних показників інноваційної діяльності *

№ з/п	Найменування статистичного показника	Зміст статистичного показника
1	Інноваційна діяльність	Це комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових та маркетингових заходів, які спрямовані на створення та впровадження інновацій (проведення і придбання наукових досліджень, нових технологій, виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва, придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів та капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій, маркетинг, реклама тощо). Ці заходи не завжди приводять до впровадження інновацій але необхідні для їх створення. Починаючи зі звіту за 2007р. до інноваційної діяльності включаються дослідження і розробки, не пов'язані прямо з підготовкою конкретної інновації.
2	Придбання інших зовнішніх знань	Придбання нових технологій, які використовуються для реалізації технологічних інновацій, урахуваючи придбання підприємством: виключних майнових прав власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензій, ліцензійних договорів на використання зазначених об'єктів; комерційних таємниць (формули, розрахунки, плани, креслення, незапатентовані винаходи та інше; інструкції, опис, вимоги, дані, методи і методики); проектів; технологій в розукомплектованому вигляді; товарних знаків (товарні знаки, придбані у зв'язку з проведенням підприємством інновацій); інших інжинірингових, консалтингових послуг (виключаючи дослідження і розробки), придбані від сторонніх організацій, приватних осіб тощо (без урахування виробів, зразків, машин, апаратів, комплектуючих або запасних частин, інструментів тощо, що придбані в комплекті з документами). Підприємство може придбати технологію як у матеріальній, так і в нематеріальній формі.
3	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	Придбання прогресивних (на новій технологічній основі) машин, устаткування та інших засобів виробництва та обладнання, урахуваючи інтегроване програмне забезпечення, необхідних для упровадження нових чи вдосконалених технологічних процесів, машин та обладнання, які не вдосконалюють виробничі потужності, але необхідні для випуску нової продукції (наприклад, додаткові формувальні та пакувальні машини), незалежно від того, придбані вони окремо чи в комплекті з документами комерційних таємниць.
4	Кількість впроваджених інноваційних видів продукції, найменувань	Зазначається кількість упроваджених у виробництво у звітному періоді інноваційних видів продукції, що можуть бути новими як для ринку, так і лише для підприємства; у т.ч. нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо – наводиться кількість упроваджених у виробництво інноваційних видів машин, устаткування, приладів, апаратів тощо.
5	Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт	Загальна сума витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організації. До витрат включають витрати на оплату праці, матеріальні витрати та інші поточні витрати, капітальні вкладення (за винятком суми амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних засобів). У зазначений обсяг витрат не включають витрати на виконання робіт (послуг), що не є науково-технічними, а також платні послуги населенню.

* Складено автором за даними [5]

Клієнтів проектне фінансування підкупує тим, що має на увазі повернення коштів за рахунок грошових потоків, що генеруються новим проектом, а не за рахунок інших активів компанії-ініціатора проекту.

3. Фінансові інвестиції - це фінансові активи, які утримуються банком з метою збільшення прибутку (процентів, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора. До фінансових інвестицій належать придбані боргові цінні папери, акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком, інвестиції в асоційовані та дочірні компанії,

інші фінансові інвестиції, що не оформлені цінними паперами [1].

Вони мають спільні та специфічні механізми реалізації, нормативно-правову базу. Тому не існує певної «формули» для визначення найбільш прийнятної. Менеджмент банку разом з клієнтом-інвестором інновацій приймають рішення із врахуванням необхідних грошових коштів, їх вартості, терміну окупності та рентабельності інновацій, їх ризиків (об'єктивних і суб'єктивних) та переваг, репутації інвестора, соціально-економічного ефекту тощо.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами та фінансовими інвестиціями в банках України: Постанова Правління Національного банку України від 22.06.2015 р. № 400 [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0400500-15>.

2. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 р. № 351 [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.

3. Інноваційна політика: навчальний посібник / За ред. Б.М. Андрушківа. – Тернопіль: ТзОВ «Терно-Граф», 2012. – 484 с.

4. Захарченко В.І., Корсікован.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. – К.: центр учбоіої літератури, 2012. – 448 с.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Оксана Чубарь, к.е.н., доцент

*Закарпатський регіональний центр соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАНУ
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

*Тетяна Матювка, к.е.н., старший науковий співробітник
Закарпатський регіональний центр соціально-економічних
і гуманітарних досліджень НАНУ, м. Ужгород*

ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У вітчизняних наукових дослідженнях терміни «венчур», «венчурний капітал», «венчурне фінансування», «венчурний фонд» досить давно перестали бути неологізмами іноземного походження та активно використовуються в публікаціях з проблематики розвитку інноваційних процесів, пошуку джерел залучення коштів у ризикові проекти тощо. Разом з тим в нашій практиці механізми венчурного фінансування здебільшого кардинально відрізняються від світового досвіду. Це знаходить відображення у численних публікаціях. Зокрема, ще у 2000р. (до прийняття Закону України «Про інститути спільного фінансування», в якому вперше було виділено венчурні фонди), автор монографії [1] дослідив зарубіжний досвід венчурного фінансування та вказав на його особливості: фінансові кошти вкладаються у венчурний бізнес без гарантій з боку венчурна; кошти вкладаються на безповоротній (безпроцентній) основі, тобто ризиковий капітал розміщується не як кредит, а у вигляді паю в статутний фонд фірми; вкладники капіталу змушені очікувати в середньому від 3 до 5 років, щоб переконатись у перспективності вкладень, і від 5 до 10 років, щоб отримати прибуток на вкладений капітал; повернення вкладених коштів венчурним фінансистам здійснюється в момент виходу цінних паперів фірми на відкритий ринок і залежно від частки у наданні коштів; фінансова організація стає співвласником венчурної фірми, а надані кошти – внесок у статутний фонд підприємства – часткою власних коштів останнього; венчурні фінансисти можуть надавати різноманітні управлінські, консультаційні та інші послуги новій фірмі, але не втручаються в оперативне управління її діяльністю.

Ключовою характеристикою венчурного фінансування в світі є те, що відбувається вкладання капіталу в ризиковані проекти, фірми, галузі, пов'язані з інноваціями, новаторськими підприємницькими ідеями. Тобто, розробка та впровадження інновацій забезпечується саме завдяки венчурним інвестиціям. Характерною є ще й така ознака: венчурні інвестиції – це вкладення капіталу в перспективний вид бізнесу, який не має виходу на фондову біржу, а отже априорі є більш ризикованим і непередбачуваним. При цьому венчурний інвестор, як правило, не має наміру придбати контрольний пакет акцій компанії (насамперед, при первинному інвестуванні). Цим він відрізняється від «стратегічного інвестора» або «партнера». Мета власника венчурного капіталу в іншому: купуючи пакет акцій або частку, меншу за контрольний пакет, інвестор сподівається, що компанія буде використовувати його гроші, як фінансовий важіль для забезпечення більш швидкого зростання і розвитку свого бізнесу. Ні інвестор, ні його представники не беруть на себе жодного іншого ризику, окрім фінансового [2, с. 211]. У ряді випадків венчурний фінансист (власник венчурного капіталу) інвестує не лише кошти, але й свої управлінські здібності, здібності до генерування інновацій [3].

Велике значення для розвитку венчурного фінансування мають: а) наявність галузей, які швидко розвиваються (що залежить від зростання економіки в цілому); б) перспективи розвитку окремої компанії (остання має забезпечити зростання капіталу на 30-50%); в) достатній рівень розвитку фондового ринку, де створені умови для процедур первинного публічного розміщення акцій [4].

Досвід зарубіжних країн та порівняння його з незначними масштаби венчурного підприємництва в Україні призводить до таких висновків. Венчурний бізнес в Україні відрізняється від загальноприйнятого в світі, оскільки він у нас (зокрема, через створення венчурних фондів) використовується для оптимізації (чи то навіть ухиляння від сплати) податків, для управління активами фінансово-промислових холдингів. Натомість венчурне інвестування у світі виступає одним із найважливіших джерел капіталу для компаній, швидке зростання та розвиток яких постійно потребують додаткових зовнішніх інвестицій. Воно спрямоване на стимулювання комерціалізації технічних та технологічних винаходів, результатів наукових досягнень, його метою є одержання високого доходу від інвестицій у ризиковане підприємство, що працює над втіленням у виробництво інноваційної ідеї або проекту.

Принциповою, на нашу думку, є і така особливість західного венчурного підприємництва, що венчурними фірмами (фірмами-реципієнтами венчурного капіталу) стають малі підприємства – рухливі та мобільні структури, які характеризуються високою інноваційною активністю. Такі фірми, на відміну від великих корпорацій, мають вищу гнучкість виробництва, краще бачення тенденцій розвитку, більш уміло пристосовуються до попиту споживача, в результаті чого значно ефективніше забезпечують розробку й впровадження нових досягнень у виробництво [4].

В Україні практично єдиною організаційною формою венчурного підприємництва, законодавчо визначеною, є венчурні фонди. Вони є різновидом інститутів спільного інвестування (ІСІ), діяльність яких регулюється спеціальним Законом [5]. Згідно з цим нормативним документом венчурні фонди, порівняно з іншими видами ІСІ, є найбільш ризикованими для інвесторів, адже для них відсутні жорсткі законодавчі вимоги щодо складу і структури активів та операцій з ними. До венчурних фондів висуваються найменші регулятивні вимоги з боку законодавства, що повинно робити їх гнучким інструментом для здійснення інвестиційних та інноваційних програм [6].

На відміну від класичних для світової практики венчурних фондів, український венчурний капітал не орієнтований на інновації, для нього більш привабливою є реалізація інвестиційних проектів середнього рівня ризику в таких галузях та видах економічної діяльності, як агропромислове виробництво, будівництво, нерухомість, торгівля тощо. Разом з тим спостерігається позитивна, на думку експертів, тенденція вкладання прибутків,

отриманих від венчурного фінансування, в інноваційні проекти, а також повернення українських грошей з офшорів (через венчурні фонди, оскільки податки на прибутки сплачуються під час виходу з проекту). Основним джерелом ресурсів для вітчизняних венчурних фондів є іноземні інвестори, зокрема, Європейський банк реконструкції та розвитку та уряди іноземних держав, що орієнтують свої інвестиції на конверсію оборонної промисловості через військові події на сході України [7]. Тобто, внутрішні інвестиційні ресурси (зокрема, кошти банків, страхових компаній та інвестиційних фондів) не задіяні або задіяні недостатньо у вітчизняний сектор венчурного фінансування. Як венчурні інвестори світовій практиці виступають великі компанії, корпорації, національні та комерційні банки, пенсійні фонди, страхові компанії, університети, некомерційні організації, приватні особи. В Україні більшість з перерахованих інституційних інвесторів (професійних учасників фінансового ринку) практично виключена з механізму венчурного фінансування.

Венчурні фонди – це лише один із суб'єктів венчурного підприємництва, в коло яких, з урахуванням світового досвіду, входять венчурні підприємства і компанії, венчурні агенти та брокери. Щодо цих учасників венчурного ринку, то в Україні умови і правила їхньої діяльності ніяк не регламентовані, і це, на нашу думку, виступає серйозним гальмом на шляху подальшого розвитку економіки країни на інноваційних засадах. Підсумовуючи, слід зазначити, що вітчизняний венчурний бізнес уже більше двадцяти років перебуває в стадії становлення і ніяк не може набути ознак і параметрів динамічного та ефективного сектору. Для нього притаманні певні особливості, відмінні від традиційних і характерних для світової практики. Однак вважаємо, що це є відображенням етапу становлення і зростання, який хоч і розтягнувся на десятки років, але в майбутньому для цього бізнесу є гарні перспективи, якщо вони будуть підкріплені необхідними умовами та чинниками.

Список використаних джерел:

1. Поручник А.М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: монографія / А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с.
2. Ковалишин П. В. Формування та розвиток ринку венчурного інвестування України: монографія / П. В. Ковалишин. — Миколаїв: Вид-во МДАУ, 2008. — 302 с.
3. Юхименко В.В. Проблеми венчурного фінансування в Україні / В.В.Юхименко, Т.В.Юхименко // Фондовий ринок. – 2009. – №27. – С.28-32.
4. Притуляк Н.М. Венчурне фінансування інноваційної діяльності (теоретичний аспект) / Н.М. Притуляк // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. - № 8. – Електронний ресурс. – Режим доступу:http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2013/5.pdf.
5. Закон України «Про інститути спільного інвестування» 5 липня 2012 № 5080-VI. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17?nreg=5080-17&find=1&text=%E2%E5%ED%F7%F3%F0&x=0&y=0>.
6. Бачевська І.П. Венчурні компанії та фонди в Україні / І.П. Бачевська // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2014. - № 2. – С.185-202.
7. Коніна М. О. Особливості венчурного інвестування в Україні / М.О. Коніна, К.О. Тузова // Международный научный журнал. – 2016. - № 4. – С. 75-79.

Ірина Шалигіна, к.е.н., доцент кафедри фінансів
Алевтина Шалигіна, студентка
Сумський національний аграрний університет, м. Суми

ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В КОНТЕКСТІ НЕПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ

Найважливішою ознакою демократичного розвитку країни є наявність в ній місцевого самоврядування здатного забезпечити ефективне функціонування територіальних громад, вирішувати питання соціально-економічного розвитку. Така здатність потребує відповідного фінансового забезпечення та дотримання принципу децентралізації влади.

Місцеві бюджети є засобом акумулювання та перерозподілу доходів, необхідних для забезпечення впливу органів місцевого самоврядування на соціально-економічний розвиток територій та фінансування регіональних програм. Кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для вирішення соціально – економічних завдань регіону.

Дослідженню проблем формування дохідної частини бюджетів присвячені праці В. Гесця, О. Демківа, Я. Жаліла, І. Журавльової, О. Кириленко. Питання надмірного вилучення доходів з місцевих бюджетів та необхідності проведення бюджетної децентралізації в Україні знайшли відображення у працях О. Слобожана, К. Павлюка, Ю. Пасічника, В. Федосова. Тому оцінка останніх наукових досліджень та публікацій за даною темою вказує на необхідність пошуку додаткових джерел наповнення дохідної частини місцевих бюджетів.

За даними Казначейства доходи місцевих бюджетів в 2016 році, якщо порівнювати з 2015 роком, збільшились на 24,3%. Темпи зростання доходів місцевих бюджетів коливались від 8,4% у Донецькій до 32,8% у Полтавській областях. Регіони відрізнялися також і динамікою власних доходів від 14,6% у Луганській до 55,3% у Львівській областях. Якщо брати в розрізі Сумської області, то їх зростання відбулося на 47,1%.

Згідно з Бюджетним кодексом України, доходи місцевих бюджетів складаються з:

1. Податкові надходження - це обов'язкові платежі, які надходять до бюджету внаслідок виконання платниками податкового законодавства.

2. Неподаткові надходження - це доходи, що одержує держава від власності, підприємницької діяльності, фінансових санкцій та інших доходів, що не відносяться до обов'язкових податків, зборів та платежів.

3. Доходи від операцій з капіталом – це доходи у вигляді надходжень від продажу основного капіталу, дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, державних запасів товарів, землі та нематеріальних активів.

4. Трансферти – це кошти, одержані від інших органів державної влади, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі [1].

Основним та найбільшим джерелом мобілізації доходів місцевих бюджетів дійсно є податкові надходження. Вони складаються із загально – державних податків та зборів та місцевих податків і зборів, що є обов'язковими платежами.

Неподаткові ж надходження мають меншу питому вагу в структурі доходів місцевих бюджетів України. Наприклад, дослідження щодо неподаткових надходжень в структурі доходів місцевих бюджетів європейських країн, виявили, що їх частка є досить різноманітною (від 2% у Франції до 24% у Швейцарії). Європейська практика демонструє зростання доходів від підприємницької діяльності та власності у неподаткових надходженнях місцевих бюджетів. Так, обсяг цього виду неподаткових надходжень у Польщі та Чехії становить понад 40 %, у Болгарії, Словаччині, Угорщині – до 20 %, у Латвії та Румунії – близько 10 %. Деякі країни мають значну частку адміністративних зборів та платежів, доходів від некомерційного та супутнього продажу, надходжень від штрафів і санкцій у структурі неподаткових надходжень бюджетів місцевих урядів. Так, у Данії, Франції та Іспанії їх питома вага понад 60 %, у Великобританії – понад 40%, у Швеції – понад 10%. За останні роки збільшилася роль такого джерела неподаткових надходжень як доходи від надання платних послуг місцевою владою, а саме за водопостачання, каналізацію, прибирання сміття тощо. Так, у Норвегії переважають надходження за водопостачання, каналізацію, утримання дітей у дитячих садках. В Італії – шкільний збір, за використання державних земельних ділянок, місцеві ліцензійні збори, у Швеції – за енерго- та водопостачання, використання відходів.[2, с.98]

Розглянемо структуру розподілу неподаткових доходів до місцевих бюджетів Сумської області в 2016 році:

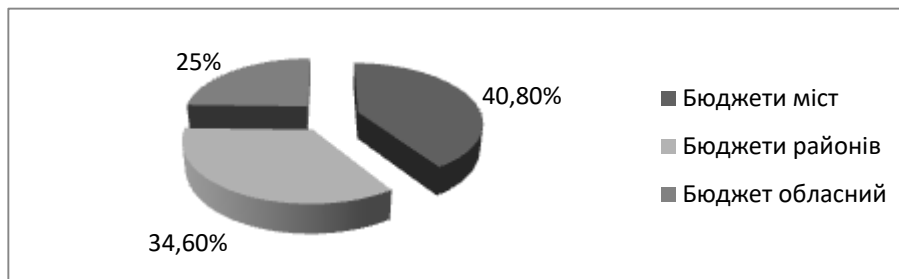


Рис. 1. Структура неподаткових доходів до зведеного бюджету Сумської області, % *
* дані звітності Департаменту фінансів Сумської ОДА [3]

З рисунку 1 видно, що найбільшу питому вагу в структурі інших надходжень до зведеного бюджету Сумської області займають надходження до бюджетів міст – 40,8%, далі йдуть надходження до бюджетів районів – 34,6% та обласний бюджет – 25,0%.

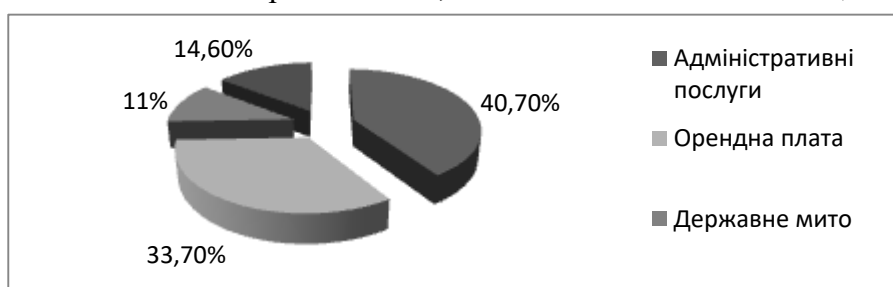


Рис. 2. Структура доходів зведеного бюджету Сумської області в розрізі неподаткових надходжень, % *

* дані звітності Департаменту фінансів Сумської ОДА [3]

За рисунком 2 видно, що серед неподаткових надходжень до зведеного бюджету Сумської області найбільшу питому вагу займають доходи від надання адміністративних послуг – 40,7%, від орендної плати – 33,7%, інших неподаткових надходжень – 14,6% та державного мита – 11,0%.

За січень-серпень 2017 року до загального фонду місцевих бюджетів Сумської області (без урахування трансфертів) надійшло 2 919,9 млн. гривень, що на 720,8 млн. гривень, або на 32,8% більше ніж за аналогічний період 2016 року. Виконання затверджених місцевими радами обсягів на відповідний період складає 105,6%, понад план отримано 155,2 млн. гривень. [3]

Тому, зараз першочерговим завданням для України, на нашу думку, залишається стимулювання та активізація місцевого самоврядування в пошуку додаткових резервів і залученні альтернативних джерел надходжень до своїх бюджетів. В Україні можна використовувати зарубіжний досвід отримання до місцевих бюджетів додаткових фінансових ресурсів у сферах водопостачання та каналізації, переробки сміття домогосподарств, догляду за дітьми та організації позакласних занять, догляду за людьми похилого віку, ефективного використання спортивних і культурних об'єктів тощо.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 13.02.2016 р. № 2456-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата 20.04.16). – Назва з екрану.
2. Яфінович О. Місцеві бюджети та міжбюджетні відносини: досвід європейських країн та проблеми України / О. Яфінович // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/iafinovych-local-budgets-and-inter-budget-relations-the-experience-of-europea_24562.pdf. – Назва з екрану.
3. Департамент фінансів Сумської ОДА [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.finansy.sm.gov.ua>.

Руслана Шурпенкова, к.е.н., доцент

Оксана Сарахман, к.е.н., доцент

Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Львів

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ

Управління кредитним ризиком в умовах дестабілюючого впливу зовнішнього та внутрішнього середовища повинно бути спрямоване на підтримання доходності банківської установи у довгостроковій перспективі. Поєднання положень процесного, цільового та системного підходів дозволить уточнити сутність та зміст поняття «стратегічне управління кредитним ризиком банку», під яким слід розуміти управлінський процес, що складається з певних етапів, методів та механізмів та спрямований на розробку та реалізацію ефективних стратегій щодо мінімізації кредитного ризику та скорочення можливих збитків банківської діяльності через зростання проблемної заборгованості за кредитами у довгостроковій перспективі.

Система стратегічного управління кредитним ризиком банку – це складна система пересічних характеристик його елементів. Елементи системи управління повинні функціонувати в сукупності та одночасно, що обумовлює необхідність забезпечення погодженості та збалансованості між структурними елементами системи в процесі розробки та реалізації стратегії мінімізації кредитного ризику.

Ризик є складовою банківської діяльності, оскільки для неї, як і для будь-якої фінансово-економічної діяльності, характерним є високий рівень залежності прийняття управлінських рішень від впливу значної кількості факторів та дій контрагентів, котрі важко передбачити з необхідною точністю. Саме з невизначеністю, або з імовірнісними процесами, зумовленими важкістю точного передбачення перебігу подій у майбутньому, як правило, пов'язується виникнення ризику.

В банківській сфері ризик є цілком нормальним явищем, оскільки, з метою отримання істотного прибутку, необхідно ризикувати. Проте при наданні кредиту слід враховувати відповідні умови, використовувати чинники та критерії, що можуть суттєво знизити ступінь кредитного ризику.

Ефективна стратегія управління кредитними ризиками банку завжди буде актуальним питанням, оскільки забезпечує стабільність банку та довіру клієнтів. Внаслідок цього банківська установа отримує більший прибуток, а питання довіри супроводжується значним економічним результатом. Важливість стратегічного управління кредитними ризиками банку обумовлена тим, що ухвалення управлінських рішень щодо вибору методів регулювання ризиків базується на формуванні його кредитної стратегії та стратегії кредитних ризиків. Проблема ризику в практиці банківських установ посідає одне з головних місць, оскільки ризик є звичним явищем як для економіки перехідного типу, так і для ринкової економіки. Будь-який комерційний банк зустрічається з ризиком при виконанні майже всіх видів операцій. За своєю суттю управління банківськими операціями – це управління ризиками, що пов'язані з портфелем банку.

Сучасна концепція управління кредитними ризиками – це концепція стратегічного управління, що ґрунтується на системному підході до аналізу економічних процесів і властивостях цілеспрямованих систем, які саморозвиваються. Стратегічне управління кредитними ризиками – це діяльність, спрямована на розробку ризикових кредитних стратегій банку, її найважливіших цілей і способів їхнього досягнення.

Стратегічне управління кредитним ризиком як найвищий рівень у системі управління здійснює вплив на стратегію розвитку кредитної діяльності банківської установи; в особі правління (ради директорів, спостережної ради тощо) відповідає за довгострокове планування, встановлення лімітів та внутрішніх нормативів. Тактичне управління кредитним ризиком в особі управління ризик-менеджменту формує цілі банку, пов'язані з

кредитуванням на період понад один рік, зокрема розробляє ефективні методики нейтралізації кредитного ризику, антикризові заходи тощо. До оперативного управління кредитним ризиком, яке здійснює управління кредитними операціями, обліково-операційне управління, належить формування та реалізація оперативних рішень (за один день, тиждень, місяць). Такий поділ дає змогу розглядати управління кредитним ризиком як безперервний процес [1]. Для глибшого розуміння процесу стратегічного управління кредитними ризиками потрібно розглянути основні методи його реалізації: лімітування, хеджування, резервування та диверсифікація (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Основні методи реалізації стратегічного управління кредитними ризиками банку

Методи	Характеристика
Лімітування	Передбачає розробку детальної стратегічної документації, що встановлює гранично допустимий рівень ризику за кожним напрямом діяльності банку, а також чіткий розподіл функцій та відповідальності банківського персоналу.
Хеджування	Страховання, зниження ризику від втрат, обумовлених несприятливими умовами для продавців або покупців, змінами ринкових цін на товари порівняно з тими, які враховувалися при укладанні договору.
Резервування.	Процес резервування безпосередньо пов'язаний із формуванням банківських витрат, а отже, з питаннями оподаткування прибутку, тому він суворо регламентований із боку державних органів, насамперед Національного банку України.
Диверсифікація	Скорочення сумарного інвестиційного ризику шляхом вкладення коштів у різного роду активи. Диверсифікацією кредитів називають розподіл грошових капіталів, вкладених в економіку або кредитованих між різними об'єктами з метою зниження ризику втрат та в надії отримати більший дохід.

Стратегія управління кредитними ризиками повинна враховувати дві основні вимоги: відповідність вимогам загальної ризикової політики (стратегії банку), що зорієнтована на оцінку інтегрованого ризику, яким він обтяжується; відповідність цілям кредитної політики, у межах якої здійснюється стратегія управління кредитними ризиками банку.

Основною проблемою реалізації стратегії є розуміння ризику менеджерами, що справа не в якості стратегії як документа чи просто її наявності у банку, який здійснює регулювання кредитних ризиків, а в їхній здатності організувати процес від розробки стратегічної концепції до її впровадження в конкретних програмах та моделях з урахуванням витрат [3].

Стратегічне управління кредитними ризиками банку є першочерговою і основною ланкою прогнозування ризиків та визначення рівня толерантності банку до них. Для ефективного функціонування банківської установи необхідно застосовувати відповідну стратегію, враховуючи індивідуальні особливості банку і швидко змінність факторів навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Внукова Н. М. Управління ризиками кредитування в банку / Н. М. Внукова, А. Ю. Меньшова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. - 2009. - № 1 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2009_1.
2. Холодна Ю. Є. Управління кредитним ризиком у банку: оперативне, тактичне та стратегічне / Ю. Є. Холодна, К. Б. Латунова // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України збірник наукових праць – 2010.–№ 30. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_30/10_30_37.pdf.
3. Репка Т. Ю. Формування та оцінка стратегії управління кредитними ризиками в банку / Т. Ю. Репка // Управління ризиком. – 2010. – № 16 (92). – С. 92-94.

СЕКЦІЯ 8

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АНАЛІЗ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ, МІСТ ТА РЕГІОНІВ

Лариса Гордієнко, к.е.н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

РОЗВИТОК СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НЗВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Динамічне піднесення сучасних процесів в економіці та результативне функціонування вітчизняних промислових підприємств залежить від здатності враховувати чисельні зміни які відбуваються в зовнішньому діловому середовищі і своєчасно адаптуватися до нових умов господарювання та здібності приймати відповідні для цього стратегічні рішення. Головним фактором розвитку вітчизняних промислових підприємств є ефективне використання здатності управління ними. Приєднанням потенціалу управління до трансформаційних змін можна досягти у разі:

- формування системи стратегічного управлінського обліку витрат на промислових підприємствах,
- подолання дестабілізуючого впливу факторів зовнішнього та внутрішнього економічного середовища,
- підвищення інноваційно-інвестиційної активності промислових підприємств.

Стратегічне управління – діяльність, яка полягає у виборі сфери і способу дій задля досягнення довгострокових цілей підприємства в умовах зовнішнього середовища, що постійно змінюються [1]. Призначення стратегічного управління обліку витрат розглядається у належних довгострокових бюджетах діяльності промислових підприємств та оцінки можливих напрямів досягнення їх з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх чинників.

Інформаційним забезпеченням стратегічного управління діяльністю промислового підприємства повинна стати належно побудована обліково-аналітична система стратегічного типу, яка відповідає рівням управління і у якій враховано параметри та вимоги зовнішнього середовища. Обліково-аналітична система стратегічного типу визначається як інтегрована система обліку, планування, контролю й аналізу, що забезпечує систематизацію інформації для оперативних управлінських рішень і координацію майбутнього розвитку підприємства. Важливою частиною цієї системи є стратегічний облік [2].

Сучасна облікова система витрат НЗВ на промисловому підприємстві повинна відповідати стратегічним цілям цього підприємства. Тому при її побудові до уваги слід брати не тільки внутрішні фактори мікросередовища підприємства, але й враховувати вплив зовнішніх факторів макросередовища держави та міжнародний вплив на діяльність промислових підприємств. Такий підхід можна реалізувати на базі концепції стратегічного обліку витрат промислового підприємства, але бажано розуміти під стратегічним обліком витрат НЗВ певну облікову систему, яка б була покликана забезпечувати фахівців-управлінців промислового підприємства усією необхідною нагальною інформацією для прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень, спрямованих на досягнення встановлених довгострокових бюджетів даного підприємства. Користувачами такої первинної облікової інформації стратегічного управлінського обліку витрат є в першу чергу керівництво промислового підприємства та відповідні провідні топ-менеджери на різних рівнях управління. Керівникам вищого рівня інформація стратегічного обліку потрібна для прийняття відповідних стратегічних рішень та їх моніторингу, провідним топ-менеджерам – для реалізації стратегічної діяльності промислового підприємства. Отже, стратегічний облік витрат НЗВ, як складова системи управління підприємством і обліково-аналітичного

забезпечення процесу прийняття стратегічних управлінських рішень, призначений для планування майбутньої стратегії й тактики функціонування промислового підприємства загалом та належних стратегічних господарських центрів відповідальності. Водночас, у стратегічному обліку витрат формується інформація для здійснення моніторингу внутрішнього середовища, а стратегічний облік витрат НЗВ варто розглядати як складову системи стратегічного управління промисловим підприємством загалом.

Стратегічний облік варто розглядати як складову системи стратегічного управління підприємством. Сам по собі облік не є самоціллю та існує насамперед для того, щоб сприяти розробці і впровадженню ділової стратегії, слугує прийомом досягнення успіху у бізнес-середовищі. Основні завдання стратегічного обліку:

- 1) стратегічне планування;
- 2) визначення критичних показників стратегічних планів;
- 3) визначення вузьких і пошук слабких місць управлінських рішень;
- 3) визначення основних підконтрольних показників відповідно до стратегічних цілей;
- 4) порівняння планових і фактичних значень підконтрольних показників з метою виявлення

причин і наслідків цих відхилень;

- 5) аналіз впливу відхилень на виконання стратегічних планів [3].

Сама роль стратегічного управлінського обліку витрат на підприємстві не вичерпується тільки виконанням певних функцій традиційного управлінського обліку, задача якого – обробка та підготовка інформації для внутрішніх користувачів у процесі управління промисловим підприємством. Стратегічний управлінський облік, як інформаційна підтримка управління, має на меті забезпечити провідних топ-менеджерів підприємства та керівництво всією необхідною обліково-статистичною інформацією, необхідною для управління і контролю розвитку компанії в інтересах її власників та інших зацікавлених сторін.

Стратегічний облік витрат є початковою ланкою стратегічного управління промисловим підприємством, який в свою чергу створює певне підґрунтя для проведення стратегічного контролю та стратегічного аналізу на цьому підприємстві. Проте існує певна проблема запровадження самого стратегічного обліку витрат на вітчизняних промислових підприємствах, оскільки не має чіткої методології здійснення цього обліку і кожне промислове підприємство повинно визначати його індивідуально.

Впровадження системи стратегічного обліку витрат на промисловому підприємстві надають більше можливостей у процесі бюджетування і контролю цих витрат, продуктивному використанню всіх видів промислових ресурсів, зниженню їх втрати та визначенню пріоритетних напрямків використання обмежених фінансових ресурсів, що в свою чергу, дає можливість економії по кожній статті витрат.

Список використаних джерел:

1. Давидович І. Стратегічний контролінг як складова стратегічного управління підприємством / І. Давидович // Матеріали науково – практичної конференції «Перспективи розвитку контролінгу: теорія та практика». – Тернопіль:ТНЕУ, 2008. – с. 42 – 46.
2. Левик І. С. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/5652/1/82.pdf>.
3. Плікус І. Й. Стратегічний облік як інструмент стратегічного управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dSPACE.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/349/1/visnukuabs_12_2002_14.pdf.

*Ольга Діда, магістр з обліку і оподаткування
ЛНУ ім. Івана Франка, м. Львів*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЇХ РОЗВИТКУ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ АКТИВІВ

Об'єктивна необхідність комплексного вивчення проблем та тенденцій некомерційної сфери обумовлена вагомістю внеску його суб'єктів у соціальний, екологічний та економічний розвиток держави. Саме тому дослідження сучасного стану бухгалтерського обліку неприбуткових організацій з метою визначення заходів з удосконалення його методики є актуальним, адже бухгалтерський облік є одним із вирішальних чинників ефективного управління неприбутковою організацією в сучасних умовах.

Узагальнюючи підходи до визначення неприбуткової організації, вважаємо, що нею є самостійний господарюючий суб'єкт, який має права юридичної особи, здійснює діяльність, передбачену установчими документами, має самостійний баланс, поточні рахунки в банках, печатку, веде бухгалтерський облік і подає звітність відповідно до законодавства, а також не має на меті отримання прибутку.

Оскільки неприбуткові організації є юридичними особами, вони зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність, що визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [1] і НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [2].

Відображення всіх кореспонденцій рахунків, ведення необхідної документації та заповнення затверджених звітів відбувається у відповідності до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкції про його застосування, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [3; 4], положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Об'єктами бухгалтерського обліку в неприбуткових організаціях, як і на комерційних підприємствах, є активи, капітал, зобов'язання, господарські процеси, а також витрати і доходи. З метою бухгалтерського обліку всі отримані неприбутковою організацією доходи умовно поділяються на цільові та нецільові. Від цього і буде залежати порядок їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Діюча система бухгалтерського обліку неприбуткових організацій в ключових аспектах не відповідає вимогам часу і вимагає перегляду та подальшого удосконалення. З цією метою було опрацьовано праці провідних науковців, які вивчають питання функціонування та ведення обліку неприбуткових організацій, що дало змогу визначити найбільш реальні з точки зору впровадження заходи з трансформації бухгалтерського обліку у даній сфері соціально-економічних відносин. Зокрема, обґрунтування недоцільності ведення обліку матеріальних цінностей неприбуткової організації на рахунку виробничих запасів знаходимо в роботах багатьох відомих економістів.

Так, Л. В. Гусарова зазначає: «Матеріали, що використовуються в некомерційній сфері, не беруть участі у виробництві, тому не можуть мати жодного відношення до виробничих запасів... Такі види цінностей, як, наприклад, одяг, взуття, білизна, іграшки та інше для дітей з дитячих будинків, одяг для роздачі безхатькам, ані до предметів праці, ані до малоцінних засобів праці відношення не мають. Інший приклад – предмети релігійного призначення, книги, аудіо- і відеокасети релігійного змісту не можуть бути віднесені ані до готової продукції, ані до товарів, оскільки використовуються в статутній непідприємницькій діяльності» [5].

Відповідно до цього, погоджуємося із пропозицією М. Л. Макальської, яка пропонує

вводити до рахунку матеріалів ті субрахунки, які відповідають діяльності некомерційної організації. Наприклад, для організацій, які ведуть роботу з дітьми-сиротами, можливим набором субрахунків можуть бути: «Продукти харчування»; «Спортивний інвентар»; «Інвентар культурного призначення»; «М'який інвентар, включаючи білизну»; «Одяг і взуття»; «Іграшки»; «Інвентар господарського призначення» [6].

Разом з цим, рахунки чинного Плану рахунків бухгалтерського обліку слід відкоригувати для адаптації до практичних потреб неприбуткових організацій (таблиця 1).

Таблиця 1

Трансформація рахунків оборотних матеріальних цінностей для забезпечення облікових потреб неприбуткових організацій

Назва класу, рахунку, субрахунку		Призначення класу, рахунку, субрахунку	
до трансформації	після трансформації	до трансформації	після трансформації
Клас 2 «Запаси»		Для відображення належних підприємству готової продукції, товарів, предметів праці, які призначені для подальшої обробки, переробки, використання у виробництві і для господарських потреб. А також МПП	Для відображення належних неприбутковій організації матеріальних засобів в обігу, які використовуються для господарських потреб та реалізації її функцій
Рахунок 20 «Виробничі запаси»	Рахунок 20 «Запаси для забезпечення основної діяльності»	Для відображення запасів сировини і матеріалів, будівельних матеріалів, запасних частин, матеріалів сільськогосподарського призначення, палива, тари і тарних матеріалів, відходів основного виробництва	Для відображення офісного й господарського приладдя, спортивного інвентарю, продуктів харчування, предметів релігійного, культурного призначення та інших матеріальних цінностей, які призначені для забезпечення статутної діяльності неприбуткової організації
Субрахунок 201 «Сировина й матеріали»	Субрахунок 201 «Матеріали і офісне приладдя»	Для відображення сировини та основних матеріалів, які входять до складу продукції, що виготовляється або є необхідними компонентами під час її виготовлення	Для відображення матеріалів і господарського інвентарю для управлінських цілей та реалізації статутних завдань

Дана пропозиція спрямована на забезпечення відповідності системи бухгалтерського обліку запасів у неприбуткових організацій управлінським потребам.

Також потребують методологічного вирішення питання визначення рахунків для бухгалтерського обліку витрат і доходів неприбуткових організацій потребує методологічного вирішення. Вважаємо недоцільним використання для обліку витрат рахунку 23 «Виробництво», використання рахунків 90 «Собівартість реалізації» і 70 «Доходи від реалізації» можливо тільки у разі реалізації продукції (послуг) власного виробництва.

Доцільним, на нашу думку, є використання залежно від розміру неприбуткової організації та кількості господарських операцій або тільки рахунків 71 «Інший операційний дохід» і 94 «Інші витрати операційної діяльності» (або 8 клас «Витрати за елементами») для обліку доходів і витрат основної діяльності, або окремі рахунки для обліку доходів і витрат від фінансової та інвестиційної діяльності (відповідно 95 «Фінансові витрати», 97 «Інші витрати» і 72 «Дохід від участі в капіталі», 73 «Інші фінансові доходи», 74 «Інші доходи»).

З метою застосування всіма неприбутковими організаціями єдиних методологічних засад ведення бухгалтерського обліку та удосконалення методичного та організаційного забезпечення застосування національних і міжнародних стандартів вважаємо за необхідне розробку Методичних рекомендацій щодо облікової політики неприбуткових організацій, які

мають впорядкувати порядок обрання, зміни облікової політики та загальні вимоги до розкриття її елементів. Крім того, застосування цих рекомендацій допоможе сформуванню грамотної облікової політики організації, яка допоможе не тільки скласти фінансову звітність, але й у вирішенні господарських спорів.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження нами визначено необхідність і напрямки удосконалення бухгалтерського обліку неприбуткових організацій, які створять необхідні передумови для подальшого їх розвитку та прийняття ефективних управлінських рішень на основі інформації, створеної в системі бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 (зі змінами і доповненнями).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами і доповненнями).
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами і доповненнями).
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами і доповненнями).
5. Гусарова Л. В. Учет материалов и основных средств некоммерческих организаций / Л. В. Гусарова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2013. – № 21 (285). – С. 36-41.
6. Височан О. О. Особливості обліку запасів у небюджетних неприбуткових організаціях / О. О. Височан // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2012. – №. 3. – С. 101-104.

Оксана Зінкевич, к.е.н., доцент

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне використання основних засобів сприяє зростанню вартості бізнесу і доданої вартості, отриманню конкурентних переваг у коротко- та довготерміновому періоді для підприємств. Тому визначення пріоритетів в інвестиційній політиці стосовно основних засобів є вагомим і дієвим чинником економічної стратегії суб'єктів господарювання та потребує відповідного аналітичного забезпечення.

Основні засоби є одним із об'єктів інвестиційного процесу, а саме – реального інвестування. Реальне інвестування в основні засоби водночас з обліковим, потребує серйозного інформаційного забезпечення аналітичними даними, адже воно завжди пов'язане з багатьма інвестиційними ризиками. І саме на аналіз покладається певною мірою захисна функція, пов'язана з їх нейтралізацією і мінімізацією.

Для удосконалення інформаційного забезпечення управління основними засобами як об'єктами реального інвестування необхідно дотримуватися системного підходу, що зумовлює необхідність враховувати водночас потреби в аналітичних оцінках підсистеми управління реальними інвестиціями та підсистеми управління основними засобами відповідно до узгоджених цілей, завдань і принципів аналізу.

Завдяки якісному аналізу інвестиційної діяльності керівництвом приймаються більш ефективні управлінські рішення по розширенню, відтворенню основних засобів як виробничого, так і невиробничого характеру, а також по укріпленню матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання. Тому науковці Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко метою аналізу інвестиційної діяльності підприємств визначають дослідження ключових

(найбільш інформаційних) параметрів, що дають об'єктивну і точну картину процесу інвестування і впливають на структуру активів і пасивів балансу [1, с. 401].

Досліджуючи за системним підходом формулювання мети аналізу основних засобів, варто зазначити, що більшість вчених не ідентифікує її у причинно-наслідковій залежності з інвестиційною діяльністю. На думку проф. Є.В. Мниха, мета економічного аналізу основних засобів полягає у визначенні забезпеченості підприємства основними засобами за умови найбільш інтенсивного їх використання та пошуку резервів підвищення їх віддачі [2, с. 241]. Н.Г. Шпанковська, Г.О. Король, К.Ф. Ковальчук, В.В. Костанецький, Ю.О. Распопова, Ю.Т. Труш [3, с. 155] в якості мети аналізу основних засобів вважають пошук, оцінку та подальшу мобілізацію резервів поліпшення їхнього використання.

Отже, критична оцінка наведених положень свідчить про відсутність «точок дотику», тобто взаємоув'язки аналітичного осмислення пріоритетів системного дослідження реальних інвестицій та основних засобів для потреб інформаційного забезпечення управління інвестиційною діяльністю підприємств.

За визначенням І.О. Бланка, основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, направлених на розширення економічного потенціалу підприємства [4, с. 348]. З іншої сторони, ціллю фінансового менеджменту основних засобів (операційних необоротних активів) є забезпечення своєчасного оновлення і підвищення ефективності їх використання [4, с. 188].

Окреслюючи мету та завдання аналізу основних засобів в управлінні реальними інвестиціями варто врахувати, що спостерігається зміна концептуальних підходів (генезису) формулювання основної мети інвестиційної діяльності. Відбувається перехід до більш вираженої, збалансованої оцінки пріоритетів і довгострокових (стратегічних) переваг інвестиційної діяльності, більш точного та коректного урахування інтересів власників бізнесу, що є логічним з позицій можливих ризиків і конкурентної боротьби.

З урахуванням наведеного, управління основними засобами як об'єктами реального інвестування в рамках загальної фінансової стратегії підприємства потребує сучасного аналітичного інструментарію. Метою аналізу основних засобів у цьому контексті є забезпечення суб'єктів управління та/або інвесторів якісною аналітичною інформацією щодо їх складу, стану, руху та використання для розширення економічного потенціалу підприємства.

Мета економічного аналізу генерує відповідні завдання та можливості їх реалізації. Як зазначають Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова [5, с. 244] аналіз основних засобів може здійснюватися за кількома напрямками, розробка яких в комплексі дає оцінку структури, динаміки та ефективності використання основних засобів та довгострокових інвестицій. Відповідно, завдання аналізу основних засобів повинні забезпечувати досягнення визначеної мети та враховувати відповідні функції, принципи та можливості аналітичної підсистеми в рамках поточного і стратегічного управління.

Існує значне число підходів до визначення завдань аналізу основних засобів. Більшість науковців виокремлюють завдання аналізу у вузькому розумінні, тобто не ув'язують їх з інформаційними потребами управління реальним інвестуванням, зосереджуючи увагу лише на традиційній оцінці складу, структури, руху, ефективності використання основних засобів. Це, певною мірою, є виправданим для потреб поточного управління. Найбільш типовими аналітичними завданнями, які виокремлюються більшістю авторів, є: аналіз обсягу та структури основних засобів; аналіз руху (динаміки) основних засобів; аналіз технічного стану основних засобів, темпів, форм і методів їх оновлення; аналіз екстенсивного та інтенсивного використання основних засобів, інтенсивного використання основних засобів; виявлення резервів поліпшення використання основних засобів.

Однак стратегічне управління у зв'язку з необхідністю урахування багатьох чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, вимагає задіяння системного підходу та орієнтації на реалізацію довготермінових завдань і цілей інвестиційної діяльності. Тому логічно

обумовленим є формулювання і узгодження аналізу основних засобів для потреб інформаційного забезпечення управління реальним інвестуванням. Урахування такого підходу простежується у дослідженнях з цього питання вчених В.Г. Д'якової, Р.О. Костирко, В.Б. Лещевої, Н.П. Любушина. Поряд з традиційним переліком завдань аналітичного забезпечення, Р.О. Костирко обґрунтовано виокремлює аналіз ефективності інвестицій в основні засоби, диференціюючи це завдання у розрізі аналізу ефективності варіантів капітальних вкладень та оцінки ефективності залучення позик для інвестування [6, с. 261]. Вважаємо виокремлення цих завдань необхідним для прийняття ефективних інвестиційних рішень, це дозволяє забезпечити якісною інформацією інвестиційних менеджерів або власне інвесторів (внутрішніх і зовнішніх) на стадіях реалізації проекту та післяінвестиційного контролю.

Недоліком наведених завдань є те, що вони не враховують визначеної мети інвестиційної діяльності відповідно до інтересів власників, що суттєво обмежує рамки інформаційного забезпечення управління. Тому пропонуємо включити до переліку завдань аналізу основних засобів: аналіз прибутковості реальних інвестицій в основні засоби; аналіз доходності і рентабельності основних засобів; аналіз частки основних засобів в ринковій вартості підприємства; аналіз співвідношення темпів росту основних засобів та ринкової вартості підприємства.

Проведення аналізу основних засобів відповідно до сукупності цих завдань забезпечує реалізацію системного підходу до управління реальним інвестуванням.

Також, окреслюючи пріоритети аналізу основних засобів в сучасних економічних умовах, варто зважити на появу нових об'єктів і напрямків дослідження, пов'язаних з грошовими потоками. Адже більшість процесів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності супроводжуються позитивними і негативними грошовими потоками – видатками і надходженням грошових коштів. Слушно зауважує І.О. Бланк, що ефективно організовані грошові потоки підприємства є важливою ознакою його «фінансового здоров'я», передумовою досягнення високих кінцевих результатів його господарської діяльності у цілому. Високий рівень синхронізації надходження і виплат грошових коштів за обсягом і в часі дозволяє знижувати резерв інвестиційних ресурсів, що формується у процесі реального інвестування [4, с. 392, 394]. Тому обґрунтованим є включення до складу першочергових завдань аналізу основних засобів, як об'єктів реального інвестування, оцінки динаміки співвідношення чистого грошового потоку в процесі інвестиційної діяльності та приросту вартості основних засобів.

Список використаних джерел:

1. Косова Т.Д. Організація і методика економічного аналізу: навч. посібник / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. – К. : Центр уч. літ., 2012. – 528 с.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник / Є.В. Мних; Київський нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2008. – 513 с.
3. Шпанковська Н.Г. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій: навч. посіб. / Н.Г. Шпанковська, Г.О. Король, К.Ф. Ковальчук [та ін.]; за ред. К.Ф. Ковальчука. – К. : Центр уч. літ., 2012. – 328 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 528 с.
5. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова; под ред. проф. Н.П. Любушина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 471 с.
6. Костирко Р.О. Финансовый анализ: навч. посібник / Р.О. Костирко. – Х. : Фактор, 2007. – 784 с.

*Оксана Кундря-Висоцька, к.е.н., професор
Львівський ННІ ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Львів*

ІНЖИНІРИНГОВІ ПІДХОДИ В ОБЛІКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Практика країн з розвинутою економікою свідчить про те, що конкурентні переваги на ринку мають ті підприємства і організації, які акцентують свою увагу на впровадженні сучасних технологій, методологій. Йдеться про інжинірингові підходи, в основі яких лежить: цільове використання сучасних моделей організації діяльності, процесних моделей, функціональних, проектних моделей; формування відповідних регламентів; розробка методологій, процедур; використання відповідних інформаційних технологій та систем; створення і розвиток компетенцій з аналізу та розвитку; напрацювання стабільної динаміки розвитку. Безумовно, це складові послідовної реалізації поставлених цілей щодо розвитку бізнесу.

Такий підхід може бути реалізований і у обліковій системі. Йдеться про бухгалтерський інжиніринг, що ґрунтується не лише на застосуванні певних технік або методик креативного обліку для досягнення поставлених цілей, а також передбачає трансформацію господарської діяльності підприємства, моделювання бізнес-процесів.

Бухгалтерський інжиніринг – процес застосування в моделюванні та системі бухгалтерського обліку, як правило, запозичених з інших наук специфічних інструментів, що організовується окремими службами підприємств та сторонніми організаціями для посилення значущості бухгалтерського обліку та результатів його звітності в управлінні ресурсами та економіці підприємства, галузі і держави [1, с. 52]. В такий спосіб облікова система розвивається через управлінський облік, стратегічний облік, контролінг.

Безумовно, все залежить від цілей та стратегії конкретного бізнесу. В результаті сукупність управлінських дій, спрямованих на забезпечення відповідності господарської діяльності, є передумовою використання тих чи інших елементів бухгалтерського інжинірингу, які забезпечують інше бухгалтерське відображення, – таке, що відповідає обраній стратегії та цілям управління.

Одним із інструментів бухгалтерського інжинірингу, який достатньо на сьогодні апробований – це метод стратегічних балансів. Балансовий напрям передбачає, що за початкову точку розробки стратегії береться бухгалтерський баланс.

На сьогодні різновид балансів достатньо великий, основною метою яких є надання інформації для прийняття стратегічних рішень. На їх основі будують різноманітні моделі, що дозволяють оцінити вартість підприємства сьогодні у майбутньому. Вартість підприємства, визначена на їх основі, може бути орієнтиром для визначення ринкової вартості при продажі, при покупці підприємств як єдиного майнового комплексу, так і при продажі окремих бізнес-ліній, підрозділів відповідно до здійснюваної стратегії в залежності від фази життєвого циклу.

Таким чином, нові види балансів створюють додаткові інформаційні розрізи і формати, що уможливує застосовувати для їх обробки різноманітні методи і засоби аналізу та дозволяє забезпечити функціонування управлінських інформаційних систем різних видів. Для ефективного управління залежно від поставлених завдань і розв'язуваних проблем можуть використовуватися різні види похідних балансових звітів (Рис.1). Такий великий різновид балансів дає можливість розширення альтернатив стратегічних управлінських рішень, на основі яких можуть бути побудовані різні моделі, що дозволяють оцінити вартість бізнесу, окремих бізнес-проектів у майбутньому, оцінити потенціал підприємства.

Окрім інструментів, методик та методологій важливою є оцінка організаційної складової бухгалтерського інжинірингу. На практиці суттєвим недоліком сучасної системи управління є розмежування різноманітних служб підприємства в межах функціонального розподілу праці

на підприємстві, коли окремі відділи мають вузьку спеціалізацію й різні цілі функціонування. Цезначною мірою призводить як дороз'єднаності обліку й інших функцій управління, так і до невідповідності різних видів обліку один одному. [3, с.81] Все ускладнюється боротьбою інтересів різних користувачів облікової інформації. Ви рішення цього протиріччя можлива на основі створення концепції інтегрованого обліку та впровадження інструментів планування, аналізу, прогнозування - іншими словами, за допомогою бухгалтерського інжинірингу.

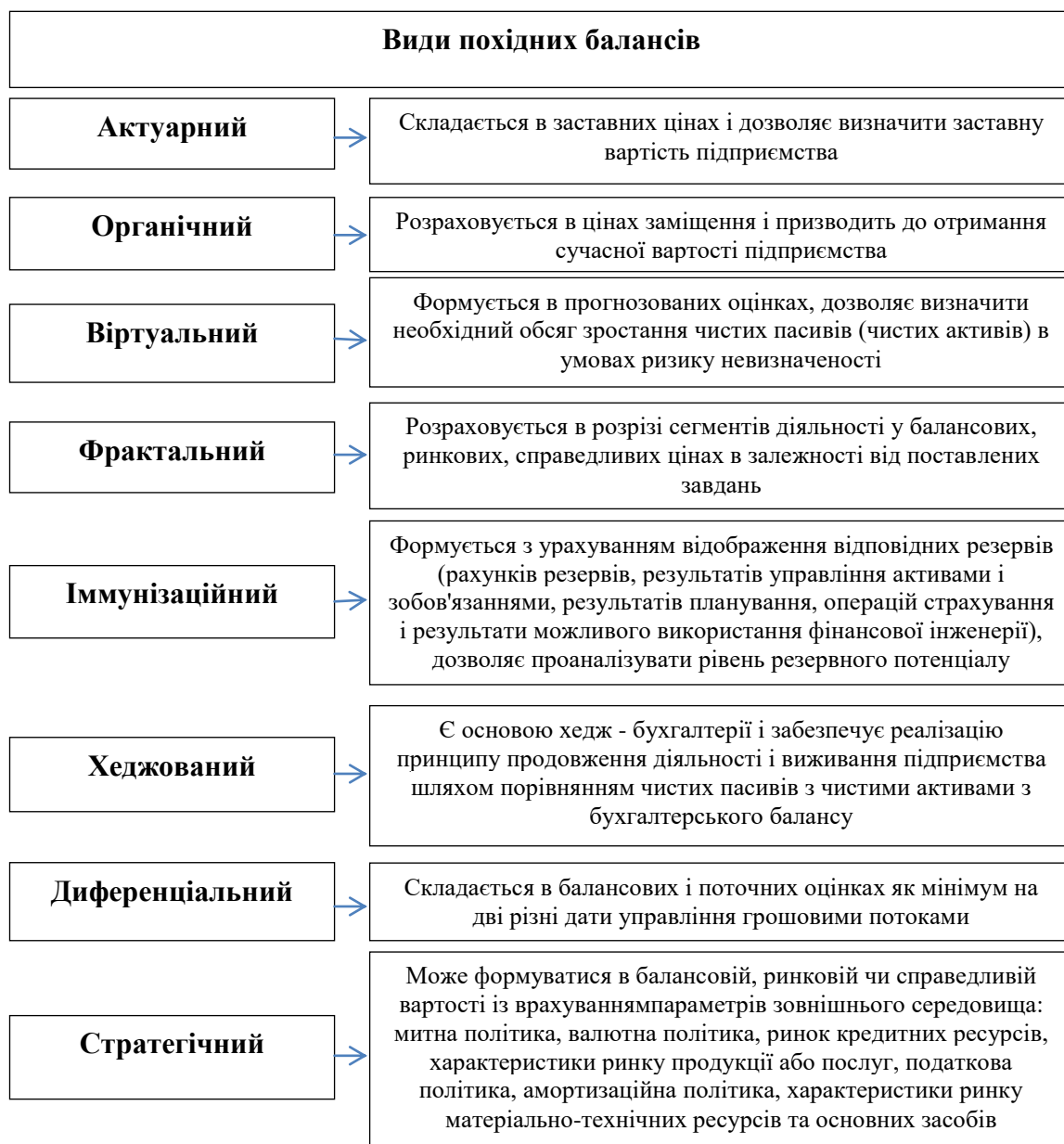


Рис. 1. Система похідних балансових звітів [2]

Тому на даний момент організація бухгалтерського обліку набуває якісно нових ознак у зв'язку з тенденціями в світовій економіці, освоєнням нових підходів і технологій. Безумовно, це вимагає відповідної підготовки фахівців, здатних використовувати та розвивати нові інжинірингові підходи в обліку.

Список використаних джерел:

1. Жук В.М. Бухгалтерський інжиніринг / В.М. Жук // Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці: збірник тез та доповідей I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (21 лютого 2013 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К.: ТОВ "Всеукраїнський інститут

права і оцінки", 2013. – 534 с. - С.51-54.

2. Прогнозування розвитку бізнесу на основі методу стратегічних балансів /Кундря-Висоцька О.П., Вагнер І.М., Іваньчук О.Й. // Матеріали У всеукраїнської науково-практичної конференції до 75-річчя Інституту економіки та фінансів Львівської комерційної академії, 20 листопада 2015 р, м.Львів, - 16-18.

3. Стратегічний облік у контексті логічної дихотомії сучасної обліково-аналітичної системи /Кундря-Висоцька О.П., Рудницький В.С.// Збірник наукових праць. Випуск 2 (112). Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАНУ», 2015, - С.77 – 85.

*Володимир Лукін, к.е.н., доцент
ДВНЗ «Університет банківської справи», ХННІ, м. Харків*

НАСЛІДКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ОБЛІК ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Термін «облікова політика підприємства» прийшов в нашу бухгалтерську практику разом із міжнародними стандартами обліку. Згідно з міжнародними стандартами облікова політика підприємства повинна розроблятися кожним підприємством самостійно у відповідності до цих стандартів і може змінюватися лише у випадку, коли така зміна вимагається МСФЗ або приводить до того, що фінансова звітність надає достовірну та доречнішу інформацію про вплив операцій інших подій або умов на фінансовий стан, фінансові результати діяльності або грошові потоки суб'єкта господарювання. Проте вітчизняна практика відрізняється від вимог міжнародних стандартів, що приводить до протиріч з ними. Більш того, є протиріччя між вітчизняними стандартами обліку щодо формування облікової політики та методичними рекомендаціями, які розроблені Міністерством фінансів України.

З одного боку впровадження облікової політики у бухгалтерську практику вітчизняних підприємств відіграло позитивну роль. Воно розширює можливості бухгалтерського обліку щодо відображення діяльності підприємств у звітності. Крім того ознайомлення з міжнародними стандартами та практикою впровадження облікової політики дає можливість підвищити кваліфікацію бухгалтерів, поглиблює їхні знання в галузі обліку. З другого боку досі не оцінено негативний вплив, викликаний впровадженням облікової політики.

До негативних рис можна віднести наступні. По-перше, різні підприємства відображають в обліку аналогічні операції по-різному. В результаті фінансові звіти таких підприємств не можна співставити. Це утруднює накоплення інформації на рівні держави та проведення порівняльного аналізу органами статистики. По-друге, у багатьох випадках бухгалтери змушені використовувати в своїй діяльності професійне судження, а це приводить до ще більшого розходження у звітності підприємств (особливо, коли мова іде про оцінку об'єктів за справедливою вартістю). Нарешті, можливість неоднозначно відображати інформацію у фінансовій звітності привела до того, що підприємства почали маніпулювати обліковою інформацією з метою ухилення від сплати податків. У відповідь держава пішла на введення у бухгалтерську практику податкового обліку (після 1997 року). Поступово для переважної більшості підприємств основним став не фінансовий, а саме податковий облік і податкова звітність. Таким чином, більша свобода у формуванні правил ведення бухгалтерського обліку привела до занепаду самого бухгалтерського обліку.

Можливі, як мінімум, два варіанти виходу із цієї ситуації. Перший із них – формування облікової політики не на рівні підприємства, а на рівні держави. Коли кількість можливих варіантів ведення обліку, передбачених стандартами, обмежена, маніпуляція звітністю ускладнена. Другий – перенесення податкового навантаження з податку на прибуток та податку на додану вартість (за якими й нараховується більша частина податкових платежів) на інші податки (наприклад, податок на майно, податок з обороту), які можна більш ефективно контролювати.

Ірина Мельничук, к.е.н., доцент
Світлана Мусіюк, магістр

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут, м. Хмельницький

ДОХІД ЯК БУХГАЛТЕРСЬКА КАТЕГОРІЯ: ЗМІСТОВЕ НАПОВНЕННЯ

Категорія доходів у ринковій системі господарювання займає визначальне місце. Головною спонукальною основою кожного підприємства та вагомою метою його господарської діяльності є одержання доходів. За сприянням системи бухгалтерського обліку постійно та цілеспрямовано здійснюється формування інформації про доходи від операційної діяльності.

Питанням обліку доходів від операційної діяльності підприємства приділяли достатньо уваги як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-обліковці, а також практики. Проте, ці питання настільки широкі, що були й залишаються актуальними для багатьох наукових пошуків.

Дохід, як джерело подальшої діяльності підприємства, покриття витрат виробництва, забезпечення робітників і держави фінансовими ресурсами, необхідними для життя усіх сторін, займає важливе місце в загальній системі обліково-аналітичного забезпечення підприємств. Дохід надзвичайно розповсюджене, широко застосовуване і одночасно багатозначне поняття, що використовується у різних значеннях.

Визначення доходу, як об'єкта бухгалтерського обліку, надано у Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, у міжнародних та національних стандартах бухгалтерського обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення «доходу» в нормативній літературі*

Джерело	Визначення доходу
Концептуальна основа (Framework) складання та подання фінансових звітів	Збільшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді надходження або збільшення активів чи зменшення власного капіталу, окрім випадків, пов'язаних із внесками учасників капіталу.
Рада з розробки стандартів фінансового обліку США (FASB)	Дохід – це притік активів господарської одиниці або погашення його кредиторської заборгованості (або комбінації одного та другого) в результаті поставки або виробництва товарів, надання послуг або інших операцій, що становлять основу діяльності суб'єкта.
Американська бухгалтерська асоціація (AAA)	Дохід – це грошове визначення сукупності продуктів або послуг, які передані підприємством своїм покупцям протягом деякого періоду часу.
МСБО 18 «Дохід»	Дохід від основної діяльності – валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, яке виникає у ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу.
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період.

* Систематизовано авторами

Отже, методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначають П(С)БО 15 «Дохід» [1] та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»[2], що не суперечать Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку.

Визначення доходів подано у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», яке є тотожним Концептуальній основі до Міжнародних стандартів [3] і полягає в збільшенні потенційної можливості отримання підприємством грошових коштів у вигляді надходження ресурсів, що контролювані у результаті минулих подій чи зменшення заборгованості, яка виникла в минулому, що призводить до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників). МСБО 18 «Дохід» наводить більш узагальнене визначення доходів як «валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в

результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу».

У МСБО 18 термін «дохід» замінюється різними термінами-синонімами: реалізація, гонорари, відсотки, дивіденди та роялті. Зауважимо, що вказаний переклад міжнародних стандартів не є коректним, оскільки реалізація – це процес, у результаті якого виникають як доходи, так і витрати. А гонорар, відсотки, дивіденди та роялті можна розглядати як з позицій кредитора, так і дебітора, тому вони можуть існувати у вигляді не тільки доходів, а й витрат.

Термін «виручка» у МСБО не наводиться, тоді як у НП(С)БО 1 та П(С)БО 15 ототожнюється дохід з виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг, інших активів), хоча сутність терміну «виручка» не розкривається. У Положенні про ведення касових операцій у національній валюті в Україні під готівковою виручкою розуміється сума фактично одержаних готівкових коштів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг) і позареалізаційні надходження.

Таким чином, реалізація продукції (товарів, робіт, послуг) одночасно характеризується більш широким поняттям «дохід» і звуженим – «виручка», що є суперечливим.

Таким чином, М(С)БО мають більш конкретизований характер трактування поняття дохід. Тоді як у П(С)БО містяться моменти неповної визначеності та розмежованості доходів з наступним формальним переключенням інформації при складанні фінансової звітності. Така ситуація обумовлена наслідком дії національних особливостей обліку.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 станом на 09.08.2013 р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73 станом на 14.03.2017 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_025.

*Дарина Погрібняк, аспірант
ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ЗАПИТІВ КОРИСТУВАЧІВ В АДАПТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток економіки знань сприяв тому, що окрім матеріальних ресурсів, значну цінність мають інформаційні ресурси, від володіння та вміння використовувати які залежить діяльність суб'єктів господарювання. Обліково-аналітична інформація є основою прийняття управлінських рішень, тому вона повинна відповідати інформаційним запитам користувачів.

Враховуючи специфічність інформаційних ресурсів, необхідно наголосити на тому, що на сьогодні не до кінця розроблена методика кількісної та якісної оцінки інформації, зокрема для вузько направлених наукових галузей, таких як бухгалтерський облік та ін.

Нормативним документом, у якому закріплено вимоги до обліково-аналітичної інформації, є НП(С) БО [1]. Наведені вимоги є основою для інформаційних потреб користувачів інформації, проте не в повній мірі відображають інформаційні запити. У П(С)БО 19 [2], наведено особливості обліку саме для об'єднань підприємств.

Таким чином, враховуючи положення, наведені в обох стандартах, можна сформулювати «базові» вимоги до облікової інформації.

1: «інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути дохідливою і зрозумілою її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації» [1].

Розглянемо даний аспект з позиції об'єднань підприємств. Особливостями даної організаційної форми є те, що користувачів інформації може бути доволі велика кількість,

при чому в залежності від рівня керування та виконуваних управлінських функцій, інформаційні запити та можливість сприйняття певної інформації можуть відрізнятись. Таким чином виникає питання, як саме представляти інформацію, щоб вона була зрозумілою та дохідливою, при цьому не спричиняти дублювання інформації (її елементів), що тягне за собою як трудові, так і матеріальні затрати. Ще один проблемний аспект – це нагромадження інформації, коли в документообігу знаходяться документи, що несуть майже ідентичне змістове навантаження, таким чином за рахунок кількості затрудняючи обробку даних.

2: «фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому» [1].

Дане положення нерозривно пов'язане з попереднім, а також потребує визначити критерії доречності інформації відповідно до запитів користувача. Це завдання є доволі складним, оскільки доцільність інформації залежить від того, яке управлінське рішення приймається у відповідний момент часу.

3: «фінансова звітність повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності» [1].

Достовірність інформації в фінансовій звітності забезпечується за рахунок аудиторської перевірки, проте якщо брати до уваги поточні справи, то відповідальність за достовірність інформації лежить на тій особі/підрозділу, що її складає – бухгалтеру / відділу бухгалтерії – це залежить від компетентностей працівників.

4: «фінансова звітність повинна надавати можливість користувачам порівнювати: фінансові звіти підприємства за різні періоди; фінансові звіти різних підприємств» [1].

Оскільки об'єднання підприємств виступає як цілісна система, то успіх залежить від функціонування її складових – підприємств, які входять до складу об'єднання. Саме тому для прийняття зважених управлінських рішень облікова інформація повинна бути представлена таким чином, щоб можна було порівнювати показники у різних площинах: за різні періоди діяльності кожного підприємства; за один період інформацію за всіма учасниками об'єднань. На сьогоднішній день широко використовується метод багатовимірної статистичної аналізу [3], який дозволяє виконати одночасно вищевказані умови у процесі порівняння.

Враховуючи вищесказане, перспективами подальших досліджень є розробка методичного підходу до оцінки відповідності обліково-аналітичної інформації запитам користувачів в адаптивному управлінні.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Полякова О. Ю. Методи багатовимірної статистичної аналізу як інструмент реалізації механізму вибору репрезентативних показників / О. Ю. Полякова, Л. А. Гольцяєва // Бізнес Інформ. – 2012. – №6. – С. 92–96.

*Андрій Турінов, к.е.н., доцент
ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ З ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Аналіз макроекономічного середовища показав, що на сьогоднішній день в умовах нестабільності та динамічності середовища сільськогосподарські підприємства зазнають

багатьох проблем у процесі своєї діяльності, що впливає на результати їх діяльності – багато з сільськогосподарських підприємств є збитковими.

Це пояснюється не лише впливом природних факторів, недостатньо досконалою нормативно-законодавчою базою, а й внутрішніми факторами, зокрема неефективною організацією бухгалтерського обліку.

Відсутність формування оперативної аналітичної інформації, яка базується на обліковій, не дає можливості отримати уявлення про реальний стан витрат, що призводить до помилкових дій з боку керівництва.

Не зважаючи на це, Бородкін О має рацію стосовно того, що фактична собівартість продукції дійсно не може бути базою для визначення продажної ціни, проте вона продовжує залишатись механізмом оцінки рівня витрат на виробництво виробу і в багатьох випадках – мірилом якості складання планових і нормативних калькуляцій [1].

Варто наголосити, що відмова від калькуляції та обліку витрат спричиняє порушення принципів бухгалтерського обліку.

В першу чергу порушується принцип нарахування та відповідності доходів і витрат. Без калькуляції фактичної собівартості випущеної продукції неможливо: по-перше, вести аналітичний складський облік готової продукції; по-друге, визначати фактичну собівартість реалізованої продукції і виявляти фінансові результати; по-третє, здійснювати аналіз собівартості продукції по статтях, виробам, виявляти причини допущеної перевитрати; по-четверте, відображати внутрішні резерви які має підприємство.

По-друге, порушується принцип історичної (фактичної) собівартості, згідно якому пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання [2].

Таким чином, одним із ключових моментів зниження прибутковості підприємств є нерозуміння керівництва ролі обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємства, що пов'язано з усталеними сценаріями поведінки підприємств.

Така поведінка викликана орієнтацією на короткостроковий результат, який не завжди себе виправдовує. Для того, вирішити дану проблему, необхідним є використання інноваційних методів. В основі будь-якого процесу лежить концепція – певний спосіб розуміння певного явища (предмету).

Базуючись на проведеному дослідженні, враховуючи особливості діяльності досліджуваного підприємства, а також отримані результати макроекономічного аналізу, було сформульовано основні концептуальні положення управління виробничими витратами і собівартістю. Варто детальніше зупинитися на кожному з запропонованих концептуальних положень (КП).

Концептуальне положення 1 (КП-I). Визначення витрат, що формують собівартість, визначення її рівня і структури. У зв'язку з тим, що кожне підприємство має свої особливості, варто зазначити, що визначення рівня собівартості викликає ряд труднощів, пов'язаних з особливістю виробничого процесу. Саме тому оптимізація структури витрат відіграє значну роль.

Концептуальне положення 2 (КП-II). Класифікація собівартості, як одного із способів пізнання об'єктів, залежно від інформаційних потреб керівництва. Дане концептуальне положення є дуже вагомим, оскільки воно уособлює в собі пояснення ролі собівартості в сучасних умовах господарювання. Собівартість можна розглядати в декількох площинах: для визначення прибутковості підприємства, рівня витрат усіх ресурсів підприємства, рівня технології і організації виробництва, формування цінової політики та маркетингової стратегії підприємства.

Така багатогранність характеристик собівартості свідчить про важливість інформації стосовно виробничих витрат.

Варто зазначити, що структура пропонованої інформації повністю залежить від потреб керівництва. У разі відмови від калькулювання витрат, керівництво підприємства втрачає

таку інформацію і обмежує себе у прийнятті рішень, наражаючи себе на ризик.

Концептуальне положення 3 (КП-III). Формування оперативної, достовірної інформації про собівартість продукції для визначення фінансових результатів і складання фінансової звітності. В умовах динамічного ринкового середовища перед керівництвом підприємств виникає необхідність оперативного втручання у процес функціонування підприємства.

Без наявності оперативної, достовірної та достатньої, не перевантаженої зайвими даними, інформації це є неможливим. Дане концептуальне положення підтверджує думку стосовно важливості використання калькуляції витрат, незважаючи на особливості ринкового середовища.

Концептуальне положення 4 (КП-IV). Планування собівартості продукції і аналіз ефективності використання ресурсів. Поряд з обліком витрат (ретроспективним фіксуванням використаних ресурсів) важливу роль відіграє планування собівартості і аналіз здійснених витрат. Проте, зважаючи на те, що деякі підприємства відмовляються від використання калькулювання витрат, вони не мають необхідної інформації для проведення аналізу. Ще однією з вагомих перепон є використання стандартних методів аналізу, які не в повній мірі адаптовані до особливостей досліджуваного підприємства.

Концептуальне положення 5 (КП-IV). Розрахунок собівартості продукції з використанням прогресивних методів для розподілу загальновиробничих витрат. Проблема розподілу загальновиробничих витрат у значній мірі гальмує процес прийняття управлінських рішень. Таким чином, протягом усього операційного циклу величина собівартості не є цілком достовірною, що призводить до спотворення облікової інформації, а отже і прийняття помилкових рішень. Через це для підприємств варто особливу увагу приділяти розподілу загальновиробничих витрат. В рамках даного концептуального положення постає ще одна проблема: яким чином обрати потрібний метод обліку витрат та як впевнитися, що він є найоптимальнішим.

Концептуальне положення 6 (КП-VI). Використання таксономічного індексу рівня розвитку для аналізу управління собівартості продукції. Для того, щоб визначитися із заходами стосовно удосконалення управління витратами і собівартістю продукції, необхідно провести аналіз. Зважаючи на те, що управління собівартістю є комплексним поняттям та має багато характеристик, доволі проблематичним є його аналіз. Для того, щоб дати загальну оцінку рівня управління витратами, доцільним є використання таксономічного показника рівня розвитку.

Концептуальне положення 7 (КП-VII). Виявлення та управління латентними факторами, що впливають на собівартість продукції підприємства. Підприємства в значній мірі піддаються впливу багатьох факторів, зокрема сезонності, проте деякі з них проблематично формалізувати. У зв'язку з цим, необхідним є використання факторного аналізу для виявлення латентних факторів, в результаті чого необхідно визначити, яким чином фіксувати їх в управлінському обліку та які заходи впливу вживати.

Концептуальне положення 8 (КП-VIII). Формування обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими витратами та собівартістю продукції підприємства.

Таким чином, наведені вище концептуальні положення сприятимуть оптимізації управління витратами підприємств. Перспективами досліджень є розробка методичних та практичних рекомендацій з формування обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими витратами та собівартістю продукції підприємства в залежності від специфіки діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бородкін О. Про формування і облік собівартості продукції за ринкових умов / О. Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – №3. – С.33-41
2. Корольова О. І. Облік витрат виробництва: проблеми та перспективи розвитку / О. І. Корольова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_08/46.pdf.

Валентина Ходзицька, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

ВИКОРИСТАННЯ ДІАГНОСТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

В умовах кризових процесів в Україні найважливішим чинником зростання економічної безпеки України стає перетворення систем управління виробничими підприємствами. Спостереження показують, що довгостроковий економічний зріст є рівномірним, а постійно переривається періодами економічної нестабільності та криз. За останнє десятиліття антикризове управління набуло особливого значення у зв'язку з проведенням активних ринкових перетворень в економіці держави. Управлінська безпека підприємства представляє собою складне, багатогранне поняття, яке залежить від безлічі чинників, що виникають як усередині підприємства, так і за його межами.

Розвиток ринкових відносин, який супроводжується виходом українських підприємств на європейські ринки і логічним посиленням конкуренції, викликає необхідність засвоєння та впровадження адекватних сучасним умовам методів, форм та інструментів управління діяльністю суб'єктів господарювання. Тому в умовах глобалізаційних процесів в світовій економіці, постійних змін ринкової кон'юнктури та розвитку ІТ-технологій усе актуальнішою стає трансформація класичних сталих поглядів та розробка новітньої концепції управління.

Основною функцією управлінського обліку є формування достовірної та оперативної інформації про внутрішньогосподарські процеси і результати діяльності та подання цієї інформації керівництву підприємства шляхом складання внутрішньої управлінської звітності. [3. 140] Управлінська звітність є комплексом тісно пов'язаних інформаційних і розрахункових показників, який представляє функціонування підприємства як окремого суб'єкта господарської діяльності, згрупованим як у цілому для підприємства, так і з точки зору його структурних підрозділів. Проблема існує, перш за все, через складність обліку та звітності, як науки, заснованої на постулатах економічної теорії, філософії, математики, логіки тощо. З іншого боку, звітність будується з урахуванням практичної діяльності підприємств і задоволення конкретних інформаційних потреб керівників та інших зацікавлених сторін, адже формування звітності сприяє підвищенню конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта в ринкових умовах.

«Інформація, що необхідна для цілей управління, необхідно поділяти на 4 сегменти діагностичного інструментарію:

- ❖ Базова фінансова інформація;
- ❖ інформація про продуктивність;
- ❖ інформація про ключові напрями розвитку;
- ❖ інформація про розподіл ресурсів.

Управлінська звітність, що складається з чотирьох наборів діагностичного інструментарію, повинна сприяти вирішенню завдань з: проведення поточного моніторингу фінансово-господарської діяльності підприємства; виявленню недосконалості фінансово – господарської діяльності; виявленню ознак, що попереджають можливі проблеми в майбутньому; формуванню облікової інформації, необхідної для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Перехід до ринкових відносин вимагає розробки і впровадження нових форм організації діяльності підприємств, перегляду існуючої системи бухгалтерського обліку і визначення її місця та значення в системі управління. Це зумовлює необхідність вивчення загального історичного розвитку світової бухгалтерії з метою досягнення найефективніших результатів реформування.

Фінансові ресурси, їх обсяг та структура, складові формування і напрями використання

виступають об'єктом системи управління підприємства. Ефективне управління фінансовими ресурсами здійснюється за допомогою механізму, спрямованого на певну організацію системи форм та методів управління, перетворень у межах фінансового механізму господарської діяльності підприємства. Традиційно в структуру фінансового механізму залучають п'ять взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення. Для ефективного функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства, на нашу думку, потрібно враховувати наступні принципи механізму управління фінансовими ресурсами:

- ✓ правове регулювання управлінських дій;
- ✓ доцільність прийняття рішень по управлінню фінансовими ресурсами підприємства;
- ✓ аналіз та оцінка прийнятих управлінських рішень;
- ✓ урахування суб'єктами управління кон'юнктури ринку та ризику;
- ✓ максимізація рентабельності.

Механізм фінансового управління виробничого підприємства можна зобразити як сукупність форм і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різних потреб органів державної влади, господарських суб'єктів і населення. А складовими елементами механізму управління є фінансове забезпечення, фінансове регулювання та система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив. Узагальнення підходів вітчизняних та зарубіжних вчених до організації фінансів свідчить про те, що управління фінансами можна здійснювати на основі процесного та системного підходів. Щодо процесного підходу, то управління фінансами полягає у використанні сукупності форм, методів, прийомів управління рухом фінансових ресурсів. Фінансовий механізм, відповідно до системного підходу, відображає зовнішню дію функціонування фінансів і визначається як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан і розвиток об'єкта управління. Структура фінансового механізму передбачає сукупність взаємопов'язаних трьох рівнів. На першому (визначальному) діють фінансові методи; функціонування фінансової системи на другому рівні забезпечують фінансові інструменти, а на третьому рівні діють фінансові важелі. Враховуючи позиції науковців стосовно трактування понять «фінансовий механізм» та специфіку роботи виробничих підприємств, пропонуємо механізм фінансового управління виробничого підприємства визначати як систему методів, важелів, стимулів, які здійснюють управління фінансовими ресурсами з метою забезпечення ефективної господарської діяльності та соціального розвитку колективу підприємства в умовах відкритого економічного простору. Одним з основних елементів механізму фінансового управління є фінансове забезпечення.

Отже, механізм фінансового управління передбачає пошук, залучення і ефективне використання фінансових ресурсів та на основі організаційно-управлінських принципів методи і форми їх впливу на розвиток підприємств.

Управління структурою виробничого потенціалу підприємства означає найбільш ефективне визначення наявних засобів, запасів і фінансових джерел, що можуть бути використані для досягнення певної мети, вирішення конкретної проблеми, а також для реалізації можливостей окремої особи, суспільства фінансової компоненти, яка забезпечується передусім результативністю господарської діяльності, а також впливом організаційного і людського факторів щодо накопичення резервів економічного та господарського споживання. А засобом для її досягнення, що містить не окремі зусилля, а комплекс заходів, є запропонований механізм реалізації клієнтоорієнтованої збутової політики та краудсорсинг як її різновид.

За своєю суттю краудсорсинг є використанням індивідуального і колективного споживчого досвіду, інтелекту і комунікаційного потенціалу в цілях підвищення конкурентоспроможності товару, бренду, та загалом значним підвищенням ефективності господарської діяльності підприємства легкої промисловості. Отже, на нашу думку, такий

підхід є одним із ключових складників успішного маркетингу як онлайн-продукта, так і товару, послуги «у реальності».

Отже, управлінський облік є складовою частиною системи управління підприємством. Він покликаний забезпечити формування інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень при здійсненні: контролю ефективності поточної діяльності організації; планування стратегії і тактики здійснення комерційної діяльності, оптимізації використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємства; вимірювання та оцінки ефективності господарювання, виявлення рівня рентабельності окремих видів продукції; спрямування впливу на хід виробництва і реалізації з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Друрі К. Управлінський і виробничий облік/ К.Друрі[пер. з англ.]. – М.: ЮНІТІ-ДАНА.-2012.-1401с.
2. Аткинсон Ентоні А. Управлінський облік. 3-є видання/Ентоні А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, С. Марк Янг[пер. з англ.]. – М.: Видавничий дім «Вільямс».-2005-874с.
3. Міддлтон Д. Бухгалтерський облік і прийняття фінансових рішень/Д.Міддлтон[пер. з англ.]. – М.: Аудит.-1997-923с.
4. Уорд Кит. Стратегический управленческий учёт /К.Уорд; [пер. з англ.]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». – 2002. – 448 с.
5. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерський облік: управлінський аспект/Ч.Т.Хорнгрен, Дж. Фостер[пер. з англ.]. – М.: Фінанси і статистика, 2001-1007с.
6. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets/ M. Bromwich//Accounting, Organization and Society.-1990. -№ 1. P. 27-46.
7. Cooper R. Measure costs right: make the right decisions /R.Cooper, R.S. Kaplan// Harvard Business Review.-1988. - P. 96-103.
8. Innes J. Strategic Management accounting / J.Innes//Handbook of Management accounting. - 1998. – 968 p.
9. Lord B.R. Strategic management accounting: the emperor's new clothes/B.R.Lord//Management Accounting Research.- 1996. - № 7(3). - P. 347-366.
10. Simmonds K. The accounting assessment of competitive position / K.Simmonds // European Journal of Marketing, Organization and Society. - 1986. - № 12(4). P. 357-374.

*Анна Шот, к.е.н., доцент
Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКІВ ЗА СПИСАНОЮ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

У процесі господарської діяльності підприємства можуть відбуватися події, які призводять до виникнення боргів. Тобто в однієї із сторін - це кредиторська заборгованість, в іншої - дебіторська. Та іноді партнери по бізнесу знаходять порозуміння, і кредитор може звільнити боржника від зобов'язань щодо погашення боргу.

Правові наслідки припинення зобов'язання регламентовано рядом законодавчих та нормативно-правих актів, в першу пергу це: Цивільний кодекс України (ЦКУ), Податковий кодекс України (ПКУ), П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 16 «Витрати» та іншими.

При списанні кредиторської заборгованості важливим моментом є відображення в бухгалтерському та податковому обліку суми списаного боргу з дотриманням основних вимог чинного законодавства. Оскільки з фінансовою кризою такі явища практикуються часто, то доцільним є розгляд обліково-аналітичних аспектів податкових наслідків списання боргу як для кредитора так боржника.

Отже, відповідно ЦКУ (ч.1,ст. 605) [1] зобов'язання припиняється внаслідок звільнення

(прощення боргу) кредитором боржника від його обов'язків, якщо це не порушує прав третіх осіб щодо майна кредитора, при цьому обов'язковою умовою є згода боржника та прощення боргу може відбуватися до закінчення терміну позовної давності, або іншого, збільшеного за домовленістю сторін, терміну. Якщо термін позовної давності закінчився, то прощення боргу не має практичного значення, оскільки такі борги обома сторонами взаємовідносин списуються.

Важливим аспектом при списанні боргу є податкові наслідки з податку на прибуток, податку на додану вартість та податку на доходи фізичних осіб.

У кредитора прощений борг є дебіторською заборгованістю і відповідно до ПКУ (п. 139.2)[2] при визначенні оподаткованого прибутку він повинен збільшити фінансовий результат до оподаткування на суму витрат від списання дебіторської заборгованості понад суму резерву сумнівних боргів. Відповідно до ПКУ (ст.14.1) борг у разі його прощення (на відміну від бухгалтерського обліку) не підпадає під ознаки безнадійної заборгованості. Якщо підприємство в силу певних причин не нараховує та не використовує резерв сумнівних боргів, то фінансовий результат збільшується на суму прощеного боргу у разі його списання у повному обсязі.

Податкові наслідки з ПДВ при списанні боргу наступні : у разі прощення боргу, коли платник податку - покупець, який при придбанні товарів/послуг на підставі податкової накладної сформував податковий кредит, але не оплатив такі товари/послуги, вони вважаються безоплатно отриманими, і покупець втрачає право на податковий кредит за такими товарами/послугами. Нарахування податкових зобов'язань (ст.198.5 ПКУ) за такими операціями слід проводити у тому періоді, в якому було списано борг. При цьому в постачальника коригування податкових зобов'язань при списанні боргу за фактично поставлені та неоплачені товари/послуги не здійснюються.

Боржником потенційно, крім юридичних осіб, може бути фізична особа (наприклад, зобов'язання за кредитом). У такому випадку(ст. 164.2.17 ПКУ), до оподаткованого доходу такої особи - платника податку включається як додаткове благо сума боргу (кредиту), прощеного кредитором за його самостійним рішенням, не пов'язаним із банкрутством, до закінчення строку позовної давності, якщо його сума перевищує 25% однієї мінімальної заробітної плати (у розрахунку на рік), встановленої на 1 січня звітного податкового року.

Важливо відмітити, що ця норма ПКУ стосується лише кредитних зобов'язань в національній валюті. При цьому, кредитор зобов'язаний повідомити такого боржника шляхом направлення рекомендованого листа з повідомленням про вручення або укласти відповідний договір, або надати повідомлення боржнику під розписку особисто про прощення боргу та включити суму прощеного боргу до податкового розрахунку (ф. № 1ДФ) за підсумками звітного періоду, у якому такий борг було прощено. В іншому випадку, кредитор зобов'язаний виконати усі обов'язки податкового агента щодо таких доходів. Зазначений дохід оподатковується податком на доходи фізичних осіб за ставкою, встановленою ст. 167 ПКУ, - 18% та військовим збором за ставкою 1,5% (п. 16, розд. XX ПКУ). Аналіз чинного законодавства показав, що операції з прощення (анулювання) кредитором боржникові заборгованості за фінансовим кредитом в іноземній валюті звільняються від оподаткування [3].

Необхідно зазначити, що боржником може бути і платник єдиного податку (ЄП). Податкові наслідки від прощення боргу кредитором для такого підприємства, що перебуває на спрощеній системі оподаткування передбачені ст.292.3 ПКУ. Прощений борг (тобто непогашене зобов'язання) включається до суми доходу платника ЄП (1-3 групи) та оподатковується за ставкою єдиного податку (ст. 293 ПКУ) - 3% доходу у разі сплати ПДВ та 5% доходу у разі включення ПДВ до складу ЄП. При цьому слід мати на увазі, що прощення боргу - це інший спосіб розрахунків, ніж грошовий. Саме тому для підприємства-боржника при оподаткуванні доходу необхідно застосовувати подвійний розмір таких ставок (п. 293.5 ПКУ) - відповідно 6 та 10%.

Правильне відображення списаного боргу в бухгалтерському обліку кредитора та боржника має надзвичайно важливе значення, оскільки сума списаного боргу формує базу оподаткування, впливає на розмір оподаткованого прибутку та податку на прибуток (або ЄП) тощо. Відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» (п.5) [4], якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду. У боржника суму списаного боргу, на наш погляд слід відображати у складі інших доходів від операційної діяльності на субрахунку 719. Субрахунок 717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості» використовувати не доцільно, бо на ньому згідно з Інструкцією № 291 [5] підлягають відображенню суми списаної заборгованості, яка виникла в ході операційного циклу, після закінчення строку позовної давності.

Списання заборгованості при прощенні боргу у підприємства-кредитора, необхідно здійснювати згідно П(С)БО 16 «Витрати» (п. 20) [6], в якому зазначено, що сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів відносяться до інших операційних витрат. Такі витрати відповідно до Інструкції № 291 акумулюються на субрахунку 944 «Сумнівні та безнадійні борги». Тож за дебетом субрахунку 944 відображаються як суми створеного резерву сумнівних боргів (чи його збільшення), так і суми списаної заборгованості, у тому числі при прощенні боргів (табл.1).

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків з відображення в бухгалтерському обліку списання заборгованості

Зміст операцій	Боржник		Кредитор	
	дебет	кредит	дебет	кредит
Списано суму заборгованості	631 (685)	719	38	361 (377)
Списано суму заборгованості у вигляді попередньої оплати	361 (377;681)	719	38	631 (371)
Списано заборгованість згідно з укладеною угодою про прощення боргу	-	-	944	361 (377)
Відкориговане ПДВ (*сторно)	944	643	944	644*

Отже, списуючи борг як кредитор так і боржник повинні чітко дотримуватись норм чинного законодавства з метою достовірного відображення результатів діяльності в бухгалтерському обліку, фінансовій та податковій звітності, уникнення штрафних санкцій.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-IV.
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо кредитних зобов'язань» від 09.2015 р. № 321-VIII.
4. П(С)БО 11 «Зобов'язання», затверджено Наказом МФУ від 31.01.2000 р. №20.
5. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку. Наказ МФУ від 30.11.1999 р. № 291.
6. П(С)БО 16 «Витрати», затверджено Наказом МФУ від 31.12.1999 р. № 318.

СЕКЦІЯ 9

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ІМПУЛЬС СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Людмила Біланіч, аспірантка

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ПРАВОВІ ОСНОВИ ТА МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті визначено сутність феноменів сучасного соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу в Україні, проаналізовано нормативно-правові, економічні та фінансові, адміністративні методи державного управління, регулювання й підтримки сфери соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу.

В Україні досі немає основоположного Закону про соціальне підприємництво, тому спеціальна нормативно-правова база щодо соціального підприємництва практично відсутня [1]. Тому організації прийнято ідентифікувати соціальними підприємствами, якщо вони вирішують хоча б одну із таких соціальних функцій, як: працевлаштування соціально вразливих груп населення (ветеранів АТО, внутрішньо переміщених осіб, людей з інвалідністю, мешканців сільської місцевості та ін.); частина чи весь прибуток від діяльності спрямовується на підтримання статутної діяльності громадської організації, благодійної організації, благодійного фонду; частина чи весь прибуток виділяється на фінансування окремих видів послуг для соціально вразливих груп населення, на фінансування соціальних, культурних, спортивних заходів та проектів. Перспективним напрямком створення та розвитку законодавчої бази щодо соціального підприємництва в Україні може бути удосконалення правового регулювання процесів створення, діяльності та ліквідації соціальних підприємств, а також врахування можливих їх некомерційного і комерційного статусів. При цьому для створення організаційно-правової моделі соціального підприємства в Україні доцільно використати позитивний європейський досвід правового регулювання діяльності соціальних підприємств [2].

В Україні поширення соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу носить ще фрагментарний характер, вони перебувають на початковій стадії розвитку. Між тим, держава повинна бути зацікавлена в такому розвитку, якщо в ній розвивається соціально-орієнтована ринкова економіка, оскільки бізнес бере на себе частину реалізації соціальних функцій. Тому, актуальним є застосування прямих і непрямих методів державного регулювання та державної підтримки розвитку соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу.

Як показує міжнародний досвід, бізнес готовий взяти на себе виконання певної частини державних соціальних функцій за умови співпраці з державою, яка повинна надати гарантії безперешкодного і стабільного розвитку, підтримки в різних сферах діяльності. Підтримка держави та місцевої влади, поряд з фінансовою підтримкою, є основними факторами, що сприяють розвитку соціального підприємства.

У сфері соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу держава застосовує ті ж методи державного регулювання, що й при регулюванні підприємництва загалом. Можна виділити такі методи державного регулювання, як нормативно-правові, адміністративні та економічні (зокрема фінансові) методи.

Нормативно-правові методи державного регулювання повинні надати соціально відповідальному бізнесу необхідні правові гарантії, забезпечити однакові умови для всіх суб'єктів при розвитку соціального підприємництва. Реального механізму державного заохочення роботи соціальних підприємств та соціально відповідальної діяльності українського бізнесу сьогодні не розроблено. Ефективне адміністративне регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу є неможливим без створення відповідних державних підрозділів на урядовому та місцевому рівнях або надання існуючим підрозділам нових

повноважень. При цьому варто орієнтуватися на досвід провідних європейських країн. Наприклад, при уряді Великобританії створено "Департамент третього сектору" зі статусом міністерства. В його структурі працює відділ соціального підприємництва і фінансування, який розробляє стратегію розвитку й різні види грантів для підтримки соціальних підприємств.

Важливим адміністративним методом можна вважати розподіл повноважень щодо регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу між органами державного управління. Потрібні поточна взаємодія між центральними та регіональними органами державного управління, розширення інструментарію державного регулювання.

Економічні методи державного регулювання передбачають сукупність економічних та фінансових важелів забезпечення бізнесових інтересів суб'єктів підприємництва. Найбільш загальним напрямом діяльності в цьому плані може бути розробка цільових комплексних програм розвитку різних економічних секторів. Сьогодні на державному рівні в галузі соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу такі програми практично не розробляються.

Найважливіші економічні методи стосуються державної фінансової підтримки, яка може надаватися в найрізноманітніших формах, зокрема: фінансування соціальних проектів за рахунок коштів державного бюджету на поворотних (бюджетні позички) і безповоротних закладах через установи уповноважених банків; державне цільове довгострокове кредитування.

Однією з форм державної підтримки діяльності соціальних підприємств є також повне або часткове забезпечення її матеріально-майнової складової, основу якої нерідко становить саме державна чи комунальна власність. Важливо забезпечити соціальні підприємства доступом до ринків збуту, участі у конкурсах на отримання державних замовлень. У міжнародній практиці набула популярності практика соціальних бондів, за якої держава публікує соціальну мету і бажаний показник її досягнення з урахуванням витрат.

Актуальним є реалізація наведених вище методів державного регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу на рівні місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування.

Щодо нашого регіону-Закарпаття- слід відмітити, що 23 березня 2017 р. під час засідання "круглого столу" "Соціальне підприємництво – нова філософія бізнесу" в Ужгороді презентували проект "Центр підтримки соціального підприємництва". Проект започатковується у місті Ужгороді за фінансової підтримки Європейського Союзу та адмініструється БО "Благодійний фонд "Центр громадських ініціатив". Даний центр підтримки соціального підприємництва буде працювати як майданчик у Закарпатській області для об'єднання ініціатив молодих людей, ветеранів АТО, людей з обмеженими можливостями та підтримки розвитку їхніх "бізнес-проектів".

У перспективі дієве державне регулювання та державна підтримка соціально відповідального бізнесу повинні підняти його розвиток на принципово новий рівень – від роботи поодиноких соціальних підприємств до виконання великими фондами і компаніями багатокомпонентних соціальних проектів у різних сферах – соціального захисту, охорони здоров'я, освіти, культури, розвитку соціальної інфраструктури в громадах (особливо в сільській місцевості) тощо, з використанням методів масштабної корпоративної філантропії.

Список використаних джерел:

1. Голубка О.Я., Біланіч Л.В. Аналіз правової бази розвитку соціального підприємництва в Україні і Євросоюзі та її порівняння. //Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 2(48). – Ужгород, 2016, с.66-74.
2. Біланіч Л.В., Голубка О.Я. Моделі функціонування соціального підприємництва у Словаччині та встановлення можливостей їх адаптації в карпатському регіоні України. //Актуальні проблеми економіки №6, т.192, 2017 с.158-165.
3. Дмитриченко Л. И. Государственное регулирование экономики: методология и теория: Моногр./Л. И. Дмитриченко. – Донецк: Изд."УкрНТЭК", 2010.–329 с.
4. Про соціальні підприємства: Проект Закону України від 11 березня 2013 р. № 2508. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/JG1XO00A.html

*Вікторія Борисова, д.е.н., професор
Сумський національний аграрний університет, м. Суми*

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Екологізбалансованого функціонування аграрного сектору економіки можна досягти за рахунок забезпечення зв'язку кінцевих результатів роботи підприємств усіх галузей з ефективністю здійснених ними природоохоронних заходів. Зважаючи на те, що нині поширюється колективний, сімейний, орендний підряд та інші форми підприємницької діяльності, необхідно органічно залучати екологічні фактори у систему економічних взаємовідносин. Для цих економічних суб'єктів можна виділити такі основні напрями охорони навколишнього середовища: запобігання забрудненню довкілля; виробництво екологічно чистої продукції; підвищення родючості ґрунту, які необхідно регулювати економічними нормативами.

Поряд із впровадженням економічних нормативів необхідно застосовувати в повному обсязі економічні санкції за зниження родючості ґрунту, погіршення повітряного басейну, водних джерел, інших важливих екологічних параметрів. Якщо суб'єкт підприємницької діяльності перевищив гранично допустимі норми речовин у продукції або значно перезволожив ґрунт при поливі, що викликало його ерозію; невірно застосовував мінеральні добрива, що призвело до зниження родючості ґрунту тощо, то це повинно відповідним чином відобразитись на розмірах його прибутку. Наприклад, в умовах зниження родючості ґрунту, розмір грошових витрат, необхідних для його поновлення, потрібно вилучити з доходу господарських суб'єктів пропорційно зниженню родючості ґрунту і розмірам землекористування.

Розв'язання структурно-динамічних проблем підвищення ефективності використання, відтворення і збереження земельних ресурсів в Україні пов'язано з вирішенням питань створення стабільної законодавчої бази щодо забезпечення ефективного використання цього природного ресурсу, що потребує розробки й прийняття спеціальних законів для гарантування раціонального його використання, відтворення і збереження [1, с. 176].

Запровадження основних засад сучасної екологічної політики в умовах формування основ сталого розвитку потребує корінного реформування всієї системи охорони довкілля як на державному, так і на регіональному рівнях. Для забезпечення стабільного надходження коштів для здійснення природоохоронних заходів на сучасному етапі пріоритетне значення повинне надаватися розвитку економічного механізму природокористування.

У закордонній практиці використовується принципи як негативної мотивації природоохоронної діяльності (платежі, штрафи), так і позитивної (кредити, пільги, позики), чого в Україні, на жаль, немає. [2, с. 31]. Запроваджені в Україні нормативи плати за забруднення довкілля та використання природних ресурсів значно занижені й тому не несуть у повному обсязі компенсаційного характеру. Входження України в регульоване ринкове середовище істотно вплинуло на характер земельних відносин: значно збільшилась кількість землекористувачів різних форм власності, однак не запроваджуються матеріальні та моральні стимули для підвищення рівня родючості ґрунту. Значне погіршення якості земельних угідь потребує здійснення їх економічного захисту шляхом зацікавлення власників землі та землекористувачів у вкладенні коштів на охорону та відтворення родючості ґрунтів [3, с. 94].

Існуюча нормативно-законодавча база із земельних питань створює можливість розробки економічного стимулювання за підвищення агроєкологічної оцінки земельних угідь, що забезпечить розширене відтворення родючості ґрунтів. Комплексний підхід передбачає державний контроль за агроєкологічним станом ґрунтів, рівнем родючості та економічну мотивацію капіталовкладень в охорону та відтворення родючості ґрунту. Такі радикальні заходи сприятимуть відвертанню екологічної кризи в землекористуванні.

В сучасних еколого-економічних умовах об'єктивно назріла необхідність вартісної оцінки земельних ресурсів в залежності від рівня їх родючості, агроєкологічного стану, рівня

хімічного забруднення пестицидами та солями важких металів. При зміні форм власності на землю різко збільшилась кількість об'єктів господарювання, що суттєво ускладнило здійснення державного контролю за агроекологічним станом ґрунтів. При відсутності належного державного контролю існує можливість негативного впливу на якісний стан ґрунтів. Оптимізація обсягів застосування засобів хімізації в сільськогосподарському виробництві сприятиме покращенню агроекологічної ситуації в регіоні. Завданням агрохімічної паспортизації є визначення умов для раціонального використання мінеральних і органічних добрив, пестицидів при різних формах власності у всіх категоріях господарств.

Використання земельних ресурсів в Україні є платним, а плата за землю стягується у вигляді нарахування земельного податку для власників землі та землекористувачів. Ці кошти доцільно використати виключно з метою фінансування раціонального використання їх родючості. Д стимулювання за підвищення ефективності землекористування можуть бути платежі в бюджет при вилученні малопродуктивних земель з сільськогосподарського обігу та кошти від сплати штрафних санкцій за користування землею [4, с. 32].

Економічне стимулювання за покращення агроекологічного стану сільськогосподарських земель ґрунтується на методиці грошової оцінки землі. Мотивом економічного стимулювання землевласників та землекористувачів є підвищення балу агроекологічної оцінки угідь, який визначається при черговому агрохімічному обстеженні. Необхідною умовою проведення стимулювання є зростання всіх агрохімічних показників родючості ґрунту (табл. 1).

Таблиця 1

Розмір економічного стимулювання за підвищення агроекологічної оцінки земельних угідь

Збільшення величини агроекологічної оцінки земель, бали	Розмір економічного стимулювання відносно грошової оцінки землі, %	Збільшення величини агроекологічної оцінки земель, бали	Розмір економічного стимулювання відносно грошової оцінки землі, %
0,1 - 1,0	0,5	10,1 - 11,0	5,5
1,1 - 2,0	1,0	11,1 - 12,0	6,0
2,1 - 3,0	1,5	12,1 - 13,0	6,5
3,1 - 4,0	2,0	13,1 - 14,0	7,0
4,1 - 5,0	2,5	14,1 - 15,0	7,5
5,1 - 6,0	3,0	15,1 - 16,0	8,0
6,1 - 7,0	3,5	16,1 - 17,0	8,5
7,1 - 8,0	4,0	17,1 - 18,0	9,0
8,1 - 9,0	4,5	18,1 - 19,0	9,5
9,1 - 10,0	5,0	19,1 - 20,0	10,0

Таблиця 2

Розмір штрафних санкцій за зниження агроекологічної оцінки земельних угідь

Зниження величини агроекологічної оцінки земель, бали	Розмір штрафних санкцій відносно грошової оцінки землі, %	Зниження величини агроекологічної оцінки земель, бали	Розмір штрафних санкцій відносно грошової оцінки землі, %
0,1 - 1,0	1,0	10,1-11,0	11,0
1,1 - 2,0	2,0	11,1-12,0	12,0
2,1 - 3,0	3,0	12,1- 13,0	13,0
3,1 - 4,0	4,0	13,1-14,0	14,0
4,1 - 5,0	5,0	14,1-15,0	15,0
5,1 - 6,0	6,0	15,1-16,0	16,0
6,1 - 7,0	7,0	16,1 -17,0	17,0
7,1 - 8,0	8,0	17,1-18,0	18,0
8,1 - 9,0	9,0	18,1 -19,0	19,0
9,1 - 10,0	10,0	19,1-20,0	20,0

Важелом господарського впливу на ефективність використання землі є еколого-агрохімічні оцінки землі в балах; розмір штрафних санкцій за погіршення екологічного стану земель наведено в табл. 2. У випадку якщо розмір агроекологічного балу ґрунтів не змінився при проведенні чергового агрохімічного обстеження, та стимулювання недоцільно проводити. Потрібно стимулювати розширене відтворення родючості ґрунту, бо воно мотивує власника землі та землекористувача до вкладання додаткового капіталу в охорону та відтворення родючості ґрунту.

Економічне стимулювання не повинно перевищувати розмірів штрафних санкцій при зміні агроекологічної оцінки на рівну величину в бік збільшення або зменшення. Такий варіант економічного механізму раціонального використання та охорони земельних ресурсів сприятиме економічній зацікавленості землевласників і землекористувачів у підвищенні рівня родючості земельних угідь, зростанні величини агроекологічної оцінки в балах.

Прогрес в технологіях виробництва, що супроводжує розвиток суспільства, має на меті використання природних ресурсів набагато продуктивніше, ніж будь-коли. Продуктивне використання природних ресурсів повинно враховувати деякі аспекти. По-перше, використання природних ресурсів має бути у повному обсязі (з урахуванням можливих відходів при виробництві продукції, які можна знову використовувати). По-друге, якщо мова йде про продуктивне використання, то необхідно мати на увазі репродукцію природних ресурсів, тобто постійне їх відновлення. Друга позиція є однією з головних ланок завдань суспільства, що прагне до розвитку, а не деградації. Тому підтримка становлення і розвитку екологічного підприємництва є одним з головних важелів реалізації сучасної еколого-економічної політики.

Список використаних джерел:

1. Економічна оцінка природного багатства України : [монографія] / за заг. ред. акад. НАН України, д.е.н., проф. С. І. Пирожкова; акад. НААН України, д.е.н., проф. М. А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАНУ, 2015. – 396 с.
2. Sokolenko L. F. Ecological and Economic Security Assessment in the System of Regional Environmental Management: A Case Study of Ukraine / L. F. Sokolenko, I. V. Tiutiunyk, D. V. Leus // International Journal of Ecology & Development. – 2017. – Volume 32, Issue Number 3. – Pp. 27–35.
3. Куценко, В. І. Соціоекологічні пріоритети сталого розвитку сільських територій: [монографія] / В. І. Куценко, Я. В. Остафійчук, М. В. Ільїна та ін. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2016. – 351 с.
4. Лупенко, Ю. О. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи / Ю. О. Лупенко // Науковий вісник Мукачівського держ. ун-ту, Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 2 (4). Частина 2. – С. 30–34.

Роман Завадяк, к.е.н., доцент

Ярослава Завадяк, аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Використання нових виробничих та управлінських технологій, посилення конкуренції, глобалізація світової економіки зумовлюють необхідність застосування стратегічного підходу до управління вітчизняними підприємствами. Це зумовлює потребу в формуванні адекватних механізмів стратегічного управління ними в напрямі підвищення ефективності і як наслідок - зростання рівня прибутковості.

Різноманітність сучасного ділового світу, підвищення рівня конкуренції та посилення змінності навколишнього оточення обумовлює багатоваріантність наукових концепцій та практичних моделей стратегічного управління розвитком підприємства.

Предметом стратегічного управління як науки, є розробка методології вирішення різноманітних проблем стратегічного розвитку підприємств, а також вивчення можливостей її практичного використання в реальних ситуаціях діяльності підприємства.

Глобалізація сучасної світової економіки не тільки викликає необхідність, але й створює відповідні умови для розвитку стратегічного управління підприємствами. Відповідно - стратегічне управління розвивається в умовах зростання конкуренції як з вітчизняними, так і з закордонними підприємствами за ринки збуту та ринки ресурсів. Виникають нові фактори, методи, моделі в управлінні стратегічним розвитком. Враховуючи зміни в розвитку світової економіки, що відбулись останніми роками, в стратегічному управлінні сформувались нові риси, яким властиві: глобальність та системність впливу стратегій на об'єкт управління; критичність для життєздатності об'єкта господарювання. У випадку допущення тактичної помилки, критична ситуація на підприємстві, як правило, не виникає або ж її вдається уникнути. Допущення ж стратегічної помилки веде до значного погіршення ситуації на підприємстві або й, навіть, до його краху; перспективність. Стратегічне управління підприємством орієнтується на майбутнє. Зокрема, на періоди розвитку не менше за 3 роки, при нестабільних ситуаціях та різноманітних змінах в них - на 5 та більше років. Максимальні строки стратегічного планування в управлінні організацією досить розмиті. Вони коливаються на різних підприємствах від 5 до 10-15 років, а інколи й на 20, 25 і навіть 50 років; підвищення рівня складності стратегічного аналізу, багатоваріантність стратегічного вибору. Чим довший період, на який створюється стратегічний план, тим більше різноманітних змінних та факторів, які впливають на модель майбутнього. В результаті виникають десятки, а то й сотні варіантів розвитку фірми, з яких необхідно обирати кілька для того, щоб підприємство мало можливість досягти своєї мети та його діяльність була ефективною.

Стратегічне управління ставить за мету розвиток підприємства та бачення його позицій на ринку в майбутньому за умов зміни зовнішніх обставин.

Виникнення стратегічного управління обумовлене ускладненням зовнішніх обставин, які постійно змінюються, та глобальних зрушень в економічній ситуації. Стратегічне управління в організації торкається саме питань прогнозування глобальних змін економічних ситуацій, передбачення та виявлення факторів майбутнього успіху, пошуку масштабних рішень та їх реалізацію, які вплинуть на стійкість та стабільний розвиток підприємства.

Наприклад, стратегічне управління в Сполучених Штатах Америки виконується на 5-10 років наперед на основі методів математичного програмування та моделювання на основі моделей стратегічного розвитку. В Японії методи стратегічного планування з'явилися раніше ніж в США і орієнтовані вертикально: зверху вниз. Вони орієнтовані на використання декількох стратегій в залежності від виду продукції та цілей підприємства.

Стратегічне управління підприємством – це таке управління, яке засноване на людському потенціалі, як базисі діяльності фірми. У всіх ситуаціях воно орієнтує свою конкретну діяльність на потреби та запити споживачів, гнучко реагує та своєчасно вносить відповідні зміни в організацію, які відповідають викликам з боку зовнішнього оточення та сприяють отриманню конкурентних переваг, що в сумі дозволяє підприємству вижити в довгостроковій перспективі і одночасно досягти визначених цілей.

До питань стратегії підприємства відносять такі питання як: визначальні цілі підприємства; власні конкурентні переваги та вміння правильно їх використовувати; основні види діяльності організації та напрямок нанесення „основного удару”; визначення союзників та ворогів.

Важливо також відмітити, що надзвичайно складно не просто мати хорошу стратегію, а й правильно, послідовно її реалізувати.

Дослідження сутності стратегічного управління підприємством нерозривно пов'язано з теоретико-практичною ідентифікацією його ефективності та вдосконаленням методичних підходів до її оцінки. Складність вирішення цієї проблеми впливає з неоднозначності сутності самого стратегічного управління, багатоваріантності стратегій як корпоративного, так і функціонального рівнів, різноманітності підходів до визначення сутності ефективності управлінської діяльності в цілому.

Перший тип характеризується механістичною моделлю конструкції підприємства, теоретичною основою ефективності управління якої виступає врахування факторів часу та руху. До першого типу віднесено також модель раціональної бюрократії, яка дозволяє дослідити та оцінити техніко-економічні зв'язки й вплив факторів виробництва на результати діяльності підприємства.

Третій тип моделі підприємства розглянуто у формі складної ієрархічної ринкової системи, що тісно взаємодіє з навколишнім середовищем, і є елементом ринкової системи, яка в свою чергу впливає на структуру управління підприємством. Ефективність може бути досягнута лише за умов впровадження стратегічного управління і оцінюється як результат системної діяльності, яка передбачає здатність підприємства до саморегулювання, самоорганізації, саморозвитку при нестабільності зовнішнього оточення.

До четвертого типу відноситься модель підприємства, яке представляє собою суспільну організацію, у підвищенні ефективності якої зацікавлені різні групи людей, які входять до складу підприємства, а також ті, що знаходяться поза його межами. Досягнення мети розвитку підприємства такої моделі неможливо без врахування потреб різноманітних груп (споживачі, засновники, працівники, постачальники, суспільство і т.д.)

Дослідження показало, що оцінка ефективності стратегічного управління залежить від обструкцій на шляху стратегічного управління, які набувають форму бар'єрів ефективності.

При забезпеченні ефективності бар'єри виникають не лише при виході на нові ринки чи зміні ринкової стратегічної позиції, але й в ході звичайного функціонування. Тому запропоновано в якості бар'єрів ефективності стратегічного управління визначати перешкоди, які виникають на конкретному етапі стратегічного управління підприємством при здійсненні конкретної управлінської чи господарської функції і призводять або до зростання витрат, або до зниження результату (рис. 1).

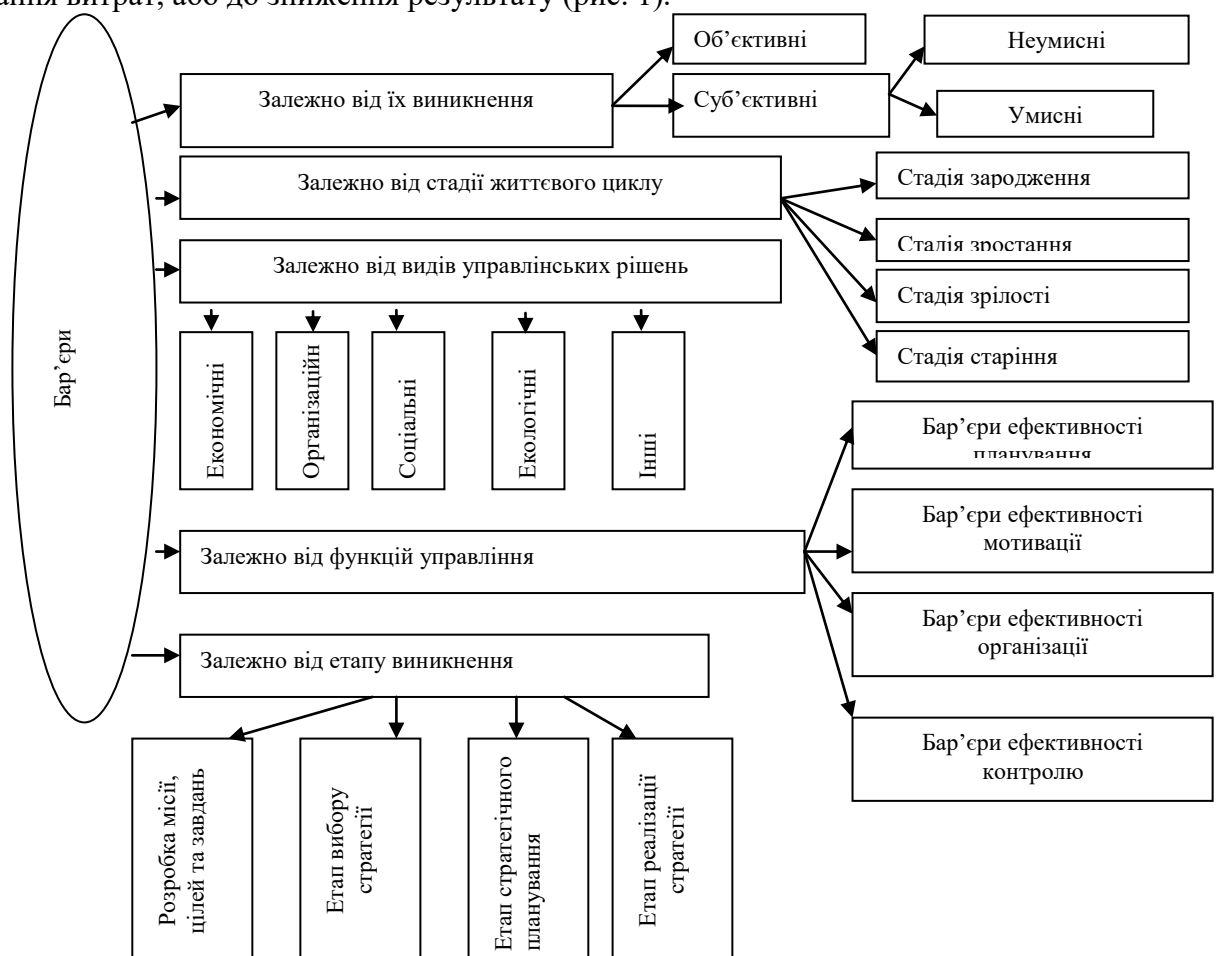


Рис. 1. Бар'єри ефективності стратегічного управління

Врахування нижче перелічених бар'єрів дасть змогу підвищити ефективність стратегічного управління підприємством.

*Костянтин Кириченко, асистент
Сумський державний університет, м. Суми*

СОЦІО-ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ В ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Намагання державних органів влади останні п'ять років трансформувати структуру економіки України за рахунок розвитку та стимулювання процесів розбудови малого та середнього бізнесу не зазнали суттєвого успіху. Так, протягом 2012-2016 рр. кількість малих підприємств скоротилась на 15% (складає 52894 підприємства), а середніх підприємств на 27% (складає 5357 підприємств); кількість зайнятих теж скорочувалась значними темпами, для малих підприємств характерне зменшення кількості зайнятих працівників протягом аналізованого періоду на 22% (складає 459,6 тис. осіб), а для середніх підприємств на 17% (складає 459,6 тис. осіб); не зважаючи на збільшення обсягів реалізованої продукції, (товарів, послуг) малими та середніми підприємствами в абсолютному значенні за 2012-2016 рр., якщо дані показники скорегувати на реальні темпи інфляції, то отримаємо знову падіння даного показника за п'ять років [4].

Проведене ГО «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій» [0] оцінювання ділового клімату в Україні в 2016 р. засвідчує, що вітчизняні суб'єкти малого та середнього підприємництва (МСП) ні яким чином не відчують підтримку держави та розвиваються застосовуючи навіть не ринкові механізми, а власні ресурси. Кожного року уряд України декларує конкретні цілі щодо покращення інфраструктури та умов діяльності суб'єктів МСП, а також повноцінну реалізацію положень Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [2], проте ефективного впровадження інструментів державного впливу в даному напрямку не відбувається.

В той же час, справедливо зауважити, що у держави є весь необхідний комплекс інструментів, якій спроможний створити в Україні потужний сегмент МСП тим самим збільшивши необхідні в Україні робочі місця. В 2017 р. уряд в черговий раз намагається здійснити в формуванні середнього класу та схвалює стратегію розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року, яка включає всі основні напрямки активізації діяльності МСП та механізми їх реалізації [3].

Слід зауважити, що суб'єкти МСП в значно більшій мірі ніж інші економічні агенти, є залежними від комбінації інструментів державного регулювання в напрямку соціальних, політичних та економічних реформ. Вони, як правило, не мають потужних механізмів боротьби з корупцією та політичного лобіювання своїх бізнес-інтересів, які є у великих корпорацій, доступ до міжнародних програм дешевих кредитів для МСП також на початкових етапах є питанням політичної волі та наполегливості. Щодо соціальних питань, то профспілковий рух, який захищає соціальні гарантії представників саме МСП, ще не має того досвіду та ресурсних можливостей, які є у великого бізнесу.

Саме тому при розробці зваженої концепції державного регулювання розвитку МСП на перший план виходять завдання врахування взаємних конвергентних зв'язків та позитивних/негативних трансмісійних ефектів (явних та неявних) від соціальних, політичних та економічних реформ, які стосуються МСП (рис. 1).

Підводячи підсумок зауважимо, що подальший соціально-економічний розвиток України неможливий без розвитку МСП, каталізатором якого повинна виступити держава. Безпосередньо, самі суб'єкти МСП в Україні зробили все на що здатні в даних умовах: сформували ідеї створення нового бізнесу, набули необхідних навичок ведення підприємницької діяльності, зацікавили міжнародні організації в інвестуванні коштів в

українські підприємства, залишили бажання працювати в Україні та розвивати національну економіку.

Проблеми	Рівень значущості проблеми для МСП (у %) Дані 01	Державні інструменти впливу	Ефект для соціально-економіко-політичного розвитку держави
Зниження попиту	59% (2016 р.) 39% (2015 р.)	Залучення до державних закупівель	Створення нових робочих місць
Несприятлива політична ситуація	44% (2016 р.) 51% (2015 р.)	Реформування виборчого законодавства	Формування прогнозованого ділового середовища
Високий податковий тиск	35% (2016 р.) 31% (2015 р.)	Зміна бази оподаткування (з доходу на прибуток)	Зменшення тіньової економіки, реалізація ефекту масштабу
Обтяжливе податкове адміністрування та бух. облік	26% (2016 р.) 27% (2015 р.)	Впровадження електронної реєстрації та звітності; спрощення документообігу	Зменшення рівня корупції та збільшення продуктивності праці суб'єктів МСП
Інфляція	26% (2016 р.) 29% (2015 р.)	Впровадження повноцінної політики валютного таргетування	Стабілізація цін на товари роботи та послуги
Часта зміна економічного законодавства	26% (2016 р.) 29% (2015 р.)	Стабілізація податкових та ліцензійних вимог діяльності	Зрозуміле та стабільне законодавче поле діяльності
Високий регуляторний тиск	26% (2016 р.) 23% (2015 р.)	Скорочення кількості перевірок, визначення протоколу їх проведення	Зменшення рівня корупції та збільшення ефективності роботи
Корупція	23% (2016 р.) 23% (2015 р.)	Підвищення ефективності діяльності НАБУ	Зменшення рівня корупції, зменшення тіньової економіки
Недостатня кваліфікованість працівників	26% (2016 р.) 29% (2015 р.)	Активізація державних програм перекваліфікації працівників	Поява на ринку праці працівників необхідної кваліфікації
Низька доступність кредитів	19% (2016 р.) 18% (2015 р.)	Державне гарантування позик, розвиток програм пільгового кредитування суб'єктів МСП	Розширення діяльності МСП, збільшення надходжень до бюджету та робочих місць
Неефективність державного апарату	14% (2016 р.) 14% (2015 р.)	Електронне відкриття, функціонування та закриття бізнесу	Зростання показників діяльності суб'єктів МСП

Рис. 1. Соціо-економіко-політичні інструменти комплексного державного регулювання розвитку суб'єктів МСП *

* Складено на основі [0,3]

Таким чином, державним органам виконавчої влади, включаючи органи місцевого самоврядування, необхідно постійно бути залученими до процесу розвитку середнього класу в Україні, зменшуючи адміністративний, податковий та інфляційний тиск на діяльність суб'єктів МСП.

Список використаних джерел:

1. Аналітичний звіт: національний та регіональний виміри ділового клімату в Україні: 2016 р. / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/ABCA2016\(full_report\).pdf](http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/ABCA2016(full_report).pdf).
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI [Електронний ресурс], Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» від 24.05.2017 р. № 504-р [Електронний ресурс], Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80#n8>.
4. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами – Державна служба статистики України [Електронний ресурс], Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

*Наталія Макаренко, к.е.н., доцент
Сумський національний аграрний університет, м. Суми*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Організація логістичного управління трактується як розроблення нової/вдосконалення існуючої структури логістичної системи (її ланок) на основі формування структур та правил здійснення управлінського впливу на логістичні потокові процеси. При цьому створюється механізм організації логістичного управління, до складу об'єктів управління якого належать усі елементи організації управління: відповідні методи, програми, сценарії та структури; належне інформаційне, інституціональне, матеріально-технічне та методичне забезпечення; правила структурування та виділення суб'єктів і об'єктів управління у їх співвідношенні з потоковими процесами тощо [1, с.121].

Завданням логістичного менеджменту підприємства є координація дій фахівців різних служб, що управляють логістичним потоком для досягнення необхідного рівня інтеграції логістичних функцій. Найпоширенішими оргструктурами управління логістикою на підприємствах різних галузей економіки є лінійно-функціональні і дивізіональні структури.

Лінійно-функціональна оргструктура є класичним варіантом вертикального поділу праці. Створення лінійно-функціональної структури зводиться до угруповання персоналу підприємства за функціональними галузями: постачання, виробництво, маркетинг, фінанси, продаж тощо. Управління здійснюється за вертикальною ієрархією від вищого персоналу менеджменту підприємства до лінійного виконавця нижчої ланки. Штабні функції (планування, контроль, облік, аналіз тощо) зосереджені, зазвичай, у верхньому ешелоні менеджменту.

У дивізіональних структурах штабні функції делегуються виробничим підрозділам (диверсифікованим територіально або за асортиментом продукції). Основним недоліком лінійно-функціональних організаційних структур є ізоляція підрозділів підприємства та ускладнений обмін інформацією. Дивізіональні організаційні структури підприємства породжують дублювання управління і часто вирізняються конфронтацією інтересів щодо головного офісу підприємства [2, с.197].

У зв'язку зі збільшенням кількості підприємств, у яких є відділи логістики, з'явилася можливість виділення зовнішнього і внутрішнього «контуру» логістики. Традиційне розуміння відмінностей між лінійними і функціональними підрозділами відділу логістики полягає у тому, що лінійні підрозділи здійснюють оперативну логістичну діяльність, а функціональні – планування. Тепер ця відмінність втратила значення, оскільки сучасні логістичні менеджери усіх рівнів зайняті і плануванням, і виконанням логістичних функцій. Залежно від характеру і складності логістичних функцій/операцій функції лінійного та штабного підрозділів є взаємопов'язаними. Наприклад, у невеликому відділі логістики

значну частину аналітичної роботи виконують безпосередньо виконавці.

Дивізіональна структура логістики характерна для підприємств з корпоративною стратегією концентрованого зростання (за рахунок розвитку географії продажів, розширення асортименту продукції). Таку структуру можна розглядати як поєднання самостійних лінійно-функціональних структур, які обслуговують певні ринки або реалізують продуктову спеціалізацію. Основні штабні функції управління здійснюються з центрального офісу підприємства. До таких структур можна зарахувати оргструктури служб логістики, орієнтовані на продукт або на споживача, певний регіон чи сектор ринку [3].

Широкі повноваження в ухваленні управлінських рішень регіональних відділень служби логістики, характерні для дивізіональних організаційних структур, вимагають від вищого керівництва підприємств виконання завдання раціонального поєднання самостійності відділів та їх відповідальності за реалізацію логістичної стратегії підприємства.

Проте дивізіональні організаційні структури породжують дублювання функцій логістичного адміністрування у центрі і на місцях. Однак такий стан може бути компенсований мобільністю регіональних відділень служби логістики і зниженням загальних логістичних витрат підприємства. Розширення кількості підприємств, які мають дивізіональну організаційну структуру відділу логістики, пов'язується із зростанням і розвитком їх бізнесу.

Оскільки лінійно-функціональні і дивізіональні організаційні структури логістики не дають змоги досягти необхідних рівнів інтеграції логістичного процесу і забезпечення міжфункціональної та міжорганізаційної координації, підприємства стали застосовувати гнучкі організаційні структури, які пристосовуються до змін зовнішнього середовища, за умов взаємодії як по вертикалі, так і по горизонталі. Найпоширенішими гнучкими організаційними структурами є матричні, проектно- і процесно- орієнтовані організаційні структури управління логістикою [4, с.163].

Використання переваг функціональних та проектних організаційних структур відображене у застосуванні матричної організаційної структури – структури, яка передбачає впровадження проектно-цільової горизонтальної структури за продуктовою, ринковою чи географічною ознакою на існуючу вертикальну лінійно-функціональну організаційну структуру. Це може забезпечити інтеграцію логістичного процесу. При цьому основними перевагами застосування матричних оргструктур управління є: необхідність швидкого адаптування до змін технологій або ринків; необхідність обробки значної кількості інформації внаслідок невизначеності зовнішнього середовища; залежність від обмежених фінансових і людських ресурсів; низький рівень структурованості проблем.

У матричних організаційних структурах спостерігається подвійне підпорядкування виконавців на місцях - функціональному (лінійному) керівнику відділу, у якому вони працюють постійно, та менеджеру відповідного проекту. Внаслідок складнощів впровадження такі організаційні структури не набули належного розвитку.

Потенціал матричної організаційної структури повністю може бути реалізований за орієнтації підприємства на здійснення інтегрованих логістичних бізнес-процесів. Матричний підхід передбачає передавання логістичним дивізіонам інфраструктурних і технологічних ресурсів. Раціональним вбачається таке географічне розташування дивізіонів, яке забезпечує задоволення потреб лінійних підрозділів підприємства. При цьому зростає гнучкість розподілу обмежених ресурсів, знижується потреба у дублюванні персоналу у функціональних галузях логістики. Недоліком організаційної структури є недостатній рівень вмотивованості, який характерний для лінійно-функціональної структури.

Досвід організації логістики в розвинутих країнах свідчить про те, що там розвинуті різноманітні форм організації логістичного управління, спостерігається тенденція щодо концентрації логістичних функцій в організаційних структурах, зростання їх важливості в структурі управління підприємствами [5, с.141].

Таким чином, в сучасну практику логістичного менеджменту активно впроваджуються матричні та програмно-орієнтовані оргструктури, інформаційні технології, формуються

глобальні оргструктури. Вважаємо, що у майбутньому можливості інформаційних технологій забезпечать інтегроване управління логістикою без групування (агрегування) функцій у формальні організаційні підрозділи, і формалізована ієрархія може бути замінена неформальною електронною мережею.

На більшості вітчизняних підприємств присутня традиційна структура управління, яка не забезпечує інтегрованого управління наскрізним потоком. Управління логістичними функціями розподілено між різними службами (маркетинг, постачання, збут, складське господарство, виробництво та ін.), що безпосередньо підпорядковуються керівнику підприємства. Однак основні цілі цих служб можуть не співпадати з метою раціональної організації логістичних потоків на підприємстві. Саме тому для ефективного розв'язання логістичних завдань необхідно створювати окремі логістичної підрозділи (служби ,відділи), це підтверджує і практика господарювання багатьох західних фірм.

Список використаних джерел:

1. Забуранна, Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку [Текст] /Л.В. Забуранна // Сталый розвиток економіки. – 2010. – № 7. – С. 120 – 123.
2. Павлюк Л.В. Про перебудову бізнесу на основі логістичного підходу. / Л.В.Павлюк, Л.В.Савош // Збірник наукових праць Луцького НАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – Луцьк, 2010.– Вип. 7(26) – Ч.4.– С. 193-200.
3. Вороненко А. А. Використання логістики в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / А. А. Вороненко. – Режим доступу : http://vikoristannya_logistiki_upravlinni_pidpriyemstvom.
4. Забуранна Л.В. Сучасна парадигма управління логістичною системою підприємства: монографія / Л.В. Забуранна, О.М. Глущенко. – К.: К.І.С., 2013. – 212 с.
5. Гудзь П.В. Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю / П.В. Гудзь, Т.І. Остапенко // Бізнес-інформ. – №4. – 2011. – С.139–142.

Лілія Неруца, аспірант

Одеський національний економічний університет, м. Одеса

РОЗВИТОК ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В світі, особливо в країнах Європейського Союзу, популярність органічного виробництва агропродукції стрімкими темпами набирає обертів. Особливої актуальності набуває науковий пошук подальшого функціонування сільськогосподарського виробництва, обрання напрямів, форм і методів його удосконалення. Така увага вчених викликана рядом екологічних проблем і об'єктивних передумов, які визначають головні шляхи і орієнтири розвитку.

Зважаючи на європейську орієнтацію України, основною метою на даний час є вирішення існуючих проблем та пошук нових можливостей для забезпечення сталого розвитку аграрного комплексу України шляхом розвитку та підтримки ведення органічного виробництва. Україна має значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту та споживання на внутрішньому і міжнародному ринках [1].

На сьогодні урядові організації та експертне середовище України активно працює над національною адаптацією, ухвалених Організацією Об'єднаних Націй, глобальних цільових показників міжнародного розвитку до 2030 року, а саме, так званих, Цілей Сталого Розвитку (ЦСР). Концепція сталого розвитку набуває значного поширення як одна з провідних глобальних проблем людства, що має міждисциплінарний характер і розглядається в багатьох аспектах і ракурсах. Вона охоплює, як мінімум, дві найважливіші ідеї: цей розвиток передбачає вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Розвиток буде сталим тільки тоді, коли буде досягнута рівновага між різними факторами, що зумовлюють загальний рівень життя; нинішнє покоління має обов'язок перед прийдешніми поколіннями зали-

шити достатні запаси соціальних, природних та економічних ресурсів для того, щоб вони могли забезпечити для себе рівень добробуту не нижчий, ніж той, що ми маємо зараз [2].

Ця концепція ставить фундаментальне завдання поєднати динамічний економічний розвиток з наданням рівних можливостей кожному члену суспільства за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів та ліквідації залежності між економічним зростанням та забрудненням довкілля.

ЦСР визначають глобальне спрямування дій на подолання бідності, сприяння процвітанню і благополуччю для всіх, захист навколишнього середовища і боротьбу зі зміною клімату. Під сталим розуміється розвиток, при якому задоволення потреб сучасної людини не ставить під загрозу благополуччя наступних поколінь і їх здатність задовольняти власні потреби. Стале сільське господарство є одним з основних компонентів сталого розвитку. При цьому найбільш стійкою моделлю аграрної галузі є органічне сільськогосподарське виробництво [3].

Серед ключових чинників сталого розвитку сільських територій одне із провідних місць займає гармонізація соціальних, економічних та екологічних складових відповідно до інституціонального середовища.

Органічне виробництво представляє собою цілісну систему господарювання та виробництва харчових та інших продуктів, що спрямоване на збереження довкілля, рівень біологічного різноманіття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання тварин та методів виробництва, які відповідають певним вимогам стосовно продуктів, виготовлених з використанням речовин та процесів природного походження [4].

При виробництві органічної продукції у рослинництві заборонено використовувати ядохімікати для боротьби з бур'янами, шкідниками й хворобами рослин, а також мінеральні добрива синтетичного походження, при цьому захист рослин здійснюється переважно препаратами натурального походження, а для живлення ґрунту й рослин використовуються органічні добрива; категорично заборонене використання генетично модифікованих організмів; у тваринництві не дозволяється застосовувати стимулятори росту, гормони й антибіотики, а для лікування тварин використовуються профілактичні засоби й гомеопатичні препарати [5].

Органічні методи господарювання покращують стан ґрунту та його родючість без застосування хімічно синтезованих добрив. Боротьба з бур'янами та шкідниками проводиться без застосування токсичних пестицидів, оберігаючи тим самим земельні та водні ресурси від забруднення токсичними сполуками. Обов'язкове застосування сівозмін, використання насіння і порід, адаптованих до місцевих умов, і відновлення функціонального біорізноманіття сприяють подальшому зміцненню екологічного балансу. [6].

Такі переваги роблять органічне виробництво особливо привабливим для дрібних та бідних фермерів, які в іншому випадку можуть опинитись під загрозою продовольчої та фінансової кризи. Органічне сільське господарство має шанс стати потужним засобом для скорочення бідності та голоду.

Разом з тим, слід чітко уявляти, що перехід від звичайних (інтенсивних) технологій до органічного виробництва є досить тривалим процесом, і супроводжується певними ризиками і необхідністю вирішення ряду проблем.

На даний момент треба розпочинати з вирішення таких вагомих екологічних, економічних та соціальних проблем як зменшення антропогенного впливу на навколишнє середовище під час сільськогосподарської діяльності, зниження енергоємності сільськогосподарського виробництва та збереження ресурсів, забезпечення населення якісними та безпечними сертифікованими органічними як продуктами харчування, так і іншими товарами, підвищення якості української сільськогосподарської продукції для виходу на міжнародні ринки, підвищення рівня зайнятості в сфері сільського господарства, зайнятості та розвиток сільських територій [7].

Вирішення існуючих проблем органічного виробництва дасть можливість застосовувати

вітчизняний та іноземний досвід ведення органічного виробництва та просувати органічну продукцію на вітчизняному та світовому ринку, збільшити попит на органічну продукцію за рахунок формування довіри споживачів до сертифікованої органічної продукції, зацікавити громадські та галузеві організації та асоціації, що забезпечить органічне виробництво фінансовою підтримкою [8].

Проте слід зазначити, що прискореному розвитку органічного виробництва в нашій країні перешкоджають недосконале нормативно-правове забезпечення, відсутність фінансової підтримки держави, низький рівень поінформованості споживачів і виробників щодо органічної продукції та органічного землеробства, недостатню кількість лабораторій для підтвердження якості органічної продукції, відсутність розроблених та затверджених правил та стандартів.

Однак, органічне землеробство в Україні є перспективною сферою діяльності вітчизняних сільськогосподарських виробників. Для подальшого розвитку органічного виробництва в Україні необхідно збільшити площі для органічної продукції за рахунок використання не забруднених агрохімікатами угідь, створити умови для належного стимулювання сільськогосподарських виробників, зниження ризиків ведення органічного виробництва, відпрацювати систему державної сертифікації органічної продукції, забезпечити чіткий державний контроль за якістю органічного продовольства, сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної органічної продукції на міжнародному та національному ринках. Розвиток органічного сільського господарства сприятиме покращенню економічного, соціального та екологічного стану в Україні, комплексному розвитку сільської місцевості та поліпшенню здоров'я населення країни.

Список використаних джерел:

1. Кунділовська Т.А., Зеленянська Н.М. Біологізація виробництва як чинник перспективного розвитку агробізнесу в Україні. – Економіка та управління національним господарством: стан, тенденції, перспективи: матер. Міжнарод. наук.-прак. конфер. – Одеса, ОНЕУ, 2016. – С. 131-132.
2. Хвесик М. Парадигмальний погляд на концепт сталого розвитку України / М. Хвесик, І. Бистряков // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 4-12.
3. Саблук П. Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави / П. Т. Саблук // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матер. VII річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К., 2005. – 19 с.
4. Малік М. Й. До питання сталого розвитку сільських територій / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 51-55.
5. Світлова П. Виробництво екологічно чистої продукції // Мій бізнес. – 2010. – Червень. – №7. – С. 30-32.
6. Юрчики В. В. Сільські території як системо утворюючі фактори розвитку аграрного сектора економіки / В. В. Юрчики // Економіка АПК. – 2012. – № 3 (125). – С. 3-10.
7. Прокопа І. Сільські території України: дослідження і регулювання розвитку / І. Прокопа // Економіка України. – 2007. – № 6 (547). – С. 50-59.
8. Кунділовська Т. А., Зеленянська Н. М. Сучасний стан та перспективи розвитку органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / Т. А. Кунділовська, Н. М. Зеленянська // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць. – Одеса: ОНЕУ, 2016. – С. 155-166.

*Volodymyr Saienko, dr. hab., profesor nadzwyczajny
Grygorii Saienko, dr. hab., profesor nadzwyczajny
Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opolu, Opole, Polska*

МЕТОД РАСПОЗНАНИЯ, ОПИСАНИЯ И ФОРМАЛИЗАЦИИ ФРАКТАЛЬНЫХ СИСТЕМ БИЗНЕСА

В систему элементов включено три позиции, а именно: 1) позицию функции, что представлена социально-экономической системой «Бизнес», 2) позицию аргумента, что

представлена производительной силой общества «Физическая и мыслительная способность человека» и 3) позицию механизма взаимодействия, что представлена организационной средой «Инновационное управление». В своей совокупности они составляют органическую среду взаимного развития общественно-экономической среды государства. И функция, и аргумент, и результат взаимодействия находятся в непрерывном движении по особенной собственной траектории, что представлено в публикациях [3, 5, 8, 10].

Идея бизнеса в общих ее чертах сводится к экономическому отношению, за которым подразумевается процесс, чтобы физически здоровый и критически мыслящий человек поддерживал в себе и развивал интерес к движению в пространстве автономной среды деятельности. Такая деятельность может быть направлена на а) производство продукта или услуги, б) извлечение и собирательство даров природы, драгоценных металлов, редких минералов, отбор энергии ветра, воды, солнца и др., в) последующее приспособление добытого к условиям удовлетворения личных потребностей и потребностей окружения, г) свободную ориентацию и принятие решения в экономической среде спроса и предложения и, наконец, на д) налаживание в окружающей среде отношений, ориентированных целевой функцией. Деятельность осуществляется в среде противостояния и конкуренции множества таких же, успешно действующих, личностей и социально-экономических субъектов.

Систематизация научных фактов исследования в избранном направлении указывает на достаточность генеральной совокупности, чтобы приступить к разработке аналитических и методических положений теоретического обоснования автономности среды бизнеса. В их числе есть: 1) представление о бизнесе как о системе человеческой деятельности и взаимодействия с социально-экономической и природной средой, прошедшего проверку и становление в ряде социально-экономических укладов, сферах производства и научно-методических средах управления; 2) оценка восприятия бизнеса в современной среде производства и сервисной деятельности постиндустриального общества; 3) условия формирования рынка бизнеса и ментальное восприятие перемен в конкретной организационной целостности, какой выступает территория Украины; 4) модельная структура подходов к бизнесу и обращение на условия развития предпринимательской и физической активности населения.

Остается конкретизировать продукт бизнеса, который в любом наугад взятом исследовании имеет привязку не только к структурным условиям и элементам бизнеса, но и к конъюнктурным классификационным признакам его проявления, которые вычленяются для проведения самостоятельной процедуры анализа и систематизации, после чего считается доказанной автономность системы, которая может получить признание научной среды познания. На данное положение акцентируется внимание здесь по той причине, что оно используется далее формирования исходного массива сведений, которые требуется воспринимать как подготовительный и аналитический шаги к а) выработке критериев выделения бизнеса в самостоятельную систему, б) построению схемы выбора характеристик и процедур воздействия на предмет для получения пороговых значений вероятности, силы, скорости и уровня воздействия, в) установлению предпосылок операционной процедуры выделения, идентификации, описания, формализации и совершенствования системы, что приобрела конкретные очертания.

Поскольку система спортивного бизнеса фрактальная и по функции и по аргументу, работает в неустойчивой среде взаимодействия, то наиболее информативной для ее описания выступает процедура, выдвинутая Б. Мандельбротом [7] и воспринимаемая по мере ее развития наукой как метод научного описания неидеальных и неоднородных объектов. За таким методом процедурно предлагается описывать и сравнивать несколько вариантов бизнеса, используя свойство самоподобия и дробности неидеальных объектов. Необходимые пояснения совокупности процедурных действий следующие.

1. Первоначально требуется, пользуясь особенностями понятия «фрактал» (от лат. «фрактус» – дробный, нецелый), проникнуться в глубинные процессы научного

взаимодействия и описания объектов, что выглядят в бизнесе ассиметрично, нестандартно, обрывочно, трещиновато и угловато, руководствуясь тем, что контуры поверхности и объемы окружающих предметов в реальности есть негладкие и неровные, а процессы и явления – далекие от совершенства, как это принято их воспринимать обыденно в быту. То есть, их требуется научиться воспринять как окружение с позиции требований, выдвигаемых реальной жизнью, различать их, а детализацию свойств выполнять по критерию неидеальности, ибо при более близком и детальном рассмотрении большинство из этих объектов, событий и явлений проявляют себя как неровные, обрывистые и шершавые, пронизанные множеством пор и отверстий, трещин и царапин причудливой формы, и, наконец, покрыты они слоем морщин. Теоретическое значение выявленного требует в описании применения допущения выравнивания и сглаживаний.

2. Математический аппарат описания бизнеса как фрактала должен основываться на количественной мере «неидеальности объектов», которая основывается на описании извилистости контура, морщинистости поверхности, трещиноватости материала, пористости объема или на вероятностных характеристиках проявления движения в пространстве. В частности, такой мерой в техническом ее восприятии может служить «размерность Хаусдорфа – Безиковича», а для социально-экономических явлений такая размерность должна уточняться каждый раз, отражаемая как «фрактальная размерность», как размерность, способная принимать «не обязательно целые значения». Отсюда вытекает, что бизнес – это «фрактал», т. е. это объект с фрактальной («дробной») размерностью, и тогда «фрактальность» – это *свойство* объекта быть «фракталом», а *размерности* быть «фрактальной». Аналогичное воспринимается в источниках [1, 2, 4, 9] и др., где общее свойство сводится к самоподобию, основываясь на том, что все фигуры подобны любому своему фрагменту. Теоретическое значение выявленного требует руководствоваться тем, что а) самоподобие означает, что у объекта нет характерного масштаба: будь у него такой масштаб, то одновременно же были бы получены отличия увеличенной копии фрагмента от исходного образца и б) что самоподобные объекты обладают бесконечно многовариантными масштабами, что на данном этапе развития науки связывается с, так называемым, «геометрическим подобием».

Этого достаточно, чтобы перейти к общей схеме формализации оптимальности социально-экономической системы «Бизнес». Она, к примеру, может быть представлена по аналогии с обобщением [6] и вытекающей из этого сферы распространения следующим образом:

$$U = u [x (t)], \quad (1)$$

где U – функционал целевой функции потребления, включающий множество векторных функций $x(t)$ потребления (изучаемых видов бизнеса).

Таким образом, для распознавания, описания, отражения и формализации социально-экономической системы «Бизнес» требуется вводить в обращение новый системообразующий подход, что получает название «Математический аппарат фрактальности». Он располагает отличительными характеристиками и относится в разряд замкнутых: 1) для любого ее элемента существует эффективный процесс идентификации, распознавания и отнесения к данной среде; 2) внешние связи проявляются на стадии применения, но не ранее этого, т. е. с момента материализации автономных отношений и только тогда, когда система превращается в целостность.

Список использованных источников:

1. Абачиев С. К. О треугольнике Паскаля, простых делителях и фрактальных структурах / С. К. Абачиев // В мире науки. – 1989. – № 9. – С. 75 – 78.
2. Бодункова А. Г. Развитие культуры предпринимательства: фракталы как модель и источник предпринимательского потенциала / А. Г. Бодункова, И. П. Чёрная // Креативная экономика. – 2011. – № 8. – С. 97 – 103.
3. Брітченко І. Г. Економічні проблеми розвитку підприємницької функції в секторах економіки

національного господарства / І. Г. Брітченко, О. М. Момот, В. Г. Саєнко. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 547 с.

4. Варнеке Х. Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие / Х. Ю. Варнеке ; пер. с нем. – М. : МАИК, Наука / Интерпериодика, 1999. – 280 с.

5. Гринин В. Г. Основы менеджмента и маркетинга : учеб. пособ. / В. Г. Гринин, В. Г. Саєнко, А. В. Толчева. – Луганск : Изд-во ЛНПУ имени Тараса Шевченко, 2004. – 304 с.

6. Майминас Е. З. Процессы планирования в экономике, информационный аспект / Е. З. Майминас. – М. : «Экономика», 1971. – 390 с.

7. Мандельброт Б. Фрактальная геометрия природы / Б. Мандельброт. – Мн. : Книжный Дом, 2001. – 656 с.

8. Олуйко В. Зарубіжний досвід організації державної служби / В. Олуйко, В. Саєнко // Вісн. держ. служби України. – 2004. – № 3. – С. 34 – 39.

9. Пашутин С. Способы преодоления хаоса в бизнесе : феномен фрактальности / С. Пашутин. – Режим доступа : http://consulting.ru/psb_180_1.

10. Саєнко В. Г. Услуга по развитию физической способности человека в среде спортивного бизнеса [Электронный ресурс] / В. Г. Саєнко // Ефективна економіка. – 2016. – № 7. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5079>.

СЕКЦІЯ 10

ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Наталія Данилевич, к.т.н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана», м.Київ*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Проблеми активізації інноваційної діяльності, переходу на інноваційну модель розвитку залишаються для нашої країни актуальними як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Ці проблеми не знімаються з порядку денного тому, що інноваційний шлях розвитку економіки є невід'ємною частиною загальносвітового науково-технічного.

Втілення в життя інноваційної моделі розвитку економіки вимагає дослідження різноманітних об'єктів та явищ як системи, складного і багатопланового механізму, що не обмежується відтворенням змін лише у науці, техніці, технології, а поєднують інвестиційну, фінансово-грошово-кредитну політику, удосконалення організації праці та виробництва.

До найскладніших проблем дослідження інноваційного процесу належить питання теоретико-методологічного забезпечення об'єктивності впливу інноваційних процесів на динаміку економічного зростання, визначення вартісних та науково-технічних показників, що характеризують внутрішню диференціацію якісних особливостей окремих інноваційних проектів, впливають на формування їх параметрів, які гарантують досягнення необхідних економічних та суспільних вимог.

Україна вже сьогодні має бути готовою запропонувати світу нововведення, від використання яких можна очікувати значного ефекту. Без впровадження нових технологій розвиватися за рахунок традиційних видів діяльності буде важко.

Слід формувати внутрішній ринок інновацій з власними пріоритетами, які дадуть змогу зайняти відповідну нішу в майбутньому розподілі видів діяльності і саме завдяки таким пріоритетам здійснити рівноправну інтеграцію у світовий розподіл праці [1, с. 26-27].

Динаміка світових тенденцій спонукає Україну до вироблення відповідної інноваційної політики, без якої неможливий поступальний розвиток економіки держави. Інновації торкаються не лише глибинних основ життєстійкості та динамічності господарської діяльності, але й реалізації основних законів соціально-економічного розвитку суспільства. Кардинально змінити економічну ситуацію в Україні можна шляхом використання інноваційних факторів розвитку, запровадження інноваційної інфраструктури, досягнень сучасної науки і новітніх високих технологій як головного ресурсу економічного зростання.

Актуальність вивчення інноваційного середовища в управлінні підкріплюється тим, що вони є необхідним інструментом успішної конкурентної діяльності підприємства.

Дослідження питань формування та розвитку інноваційних процесів в економічно розвинутих країнах світу вказує на те, що державна інноваційна політика є необхідним компонентом соціально-економічної політики та відображає скерованість державних заходів щодо інноваційної діяльності.

Процес розроблення та реалізації державної інноваційної стратегії – це спільні цілеспрямовані дії загальнодержавного масштабу з обов'язковим залученням представників політики, науки, бізнесу, громадськості з метою: оцінки ситуації у різних сферах діяльності в країні та проведення порівняльного аналізу з конкурентами; формування цілей і пріоритетів розвитку з обґрунтуванням цих рішень; визначення обсягів фінансування для кожного з напрямків діяльності; встановлення ступеня державного втручання у рамках багаторічного плану заходів для забезпечення безперервної діяльності [2, с. 211].

Дослідження інноваційного розвитку різних розвинених країн дає змогу стверджувати, що не існує одного вагомого чинника покращення інноваційної діяльності, який привів би до зростання економіки країн. Усі розвинуті країни мали індивідуальний шлях розвитку для підвищення своєї конкурентоспроможності. Саме розвинена інноваційна інфраструктура є тим середовищем, яке дає змогу підприємству у максимально стислі терміни здійснювати системний пошук та розроблення інноваційних технологій.

Для здійснення ефективної інноваційної діяльності важливу роль відіграє законодавче та нормативно-правове забезпечення. Сучасна нормативно-правова база (закони, укази Президента, підзаконні акти у формі постанов Уряду, наказів центральних органів виконавчої влади тощо) стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів. Зокрема, національне інноваційне законодавство включає норми Конституції України, Господарського кодексу, Закону України "Про інноваційну діяльність", Закону України "Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні", Закону України "Про інвестиційну діяльність", Закону України "Про наукову і науково-технічну діяльність", Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" та інших нормативно-правових актів, які визначають правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлюють форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямовані на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом [3].

На підставі даних державного статистичного спостереження у 2016 році інноваційною діяльністю в промисловості займалися 834 підприємства, або 18,9% обстежених промислових підприємств. Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Харківській, Тернопільській, Миколаївській, Запорізькій, Івано-Франківській, Одеській, Житомирській, Львівській, Чернівецькій, Херсонській областях та м. Києві; у розрізі видів економічної діяльності – на підприємствах з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, автотранспортних засобів, коксу та продуктів нафтоперероблення. Протягом 2016 року на інновації підприємства витратили 23,2 млрд.грн, у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 19,8 млрд.грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,4 млрд.грн, на придбання існуючих знань від інших підприємств або організацій – 0,1 млрд.грн та 0,9 млрд.грн – на іншу інноваційну діяльність (уключаючи проектування, навчання, маркетинг та іншу відповідну діяльність (інші витрати). Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 22036,0 млн.грн (або 94,9% загального обсягу витрат на інновації). [4] У порівнянні с 2014 роком досліджувані показники збільшилися і мають тенденцію до подальшого зростання.

Сучасний інноваційний процес має складний багатоаспектний характер. В успішному й ефективному інноваційному розвитку держави найбільш змістовною та суттєвою цінністю є вибір інноваційної стратегії, оптимальних і продуманих напрямів втілення інноваційної політики на всіх рівнях управління.

Національні інтереси України потребують негайних та ефективних заходів, спрямованих на збереження її науково-технологічного потенціалу, забезпечення його ефективного використання для подолання кризових явищ у економічному та соціальному розвитку. В Україні не тільки обмежена чисельність інноваційних структур, але склалася їх структурна неповнота, а також функціональна невизначеність їх діяльності. Таким чином всебічної державної підтримки потребує і розвиток інноваційної інфраструктури. Необхідно більш чітко визначити концептуальні засади державної науково-технологічної та інноваційної політики.

Список використаних джерел:

1. Дименко Р.А. Інноваційна складова конкурентних стратегій національного господарства //Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 7. - С. 24- 29.

2. Канищенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств / О. Л. Канищенко. – К. : Знання, 2007. – 446 с.

3. Правове забезпечення інноваційного розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/13958>

4. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник. «Обстеження інноваційної діяльності підприємств за період 2014-2016 років», [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

Алла Іванова, к.е.н., доцент

Алла Коротченко, асистент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», м. Київ

БІОСФЕРОСУМІСНІ ЕКОТЕХНОЛОГІЇ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Термін «екотехнологія» нині вживається скоріше як семантична конструкція, що відображає прагнення людини до створення виробничих процесів за типом природних. На думку В.Кухаря, І.Зайцева та І.Сухорукова під екотехнологіями слід розуміти «взаємопов'язану сукупність прийомів і способів добування та використання природних ресурсів, сукупність способів опрацювання сировини, матеріалів, напівфабрикатів або виробів, способів утилізації відходів виробництва і (або) їх знешкодження перед відведенням у довкілля, способів освоєння і перетворення природних об'єктів» [1, с.23].

В умовах інноваційної економіки концепція поширення техногенно-виробничих принципів на екологію менш приваблива в методологічному плані, тому що розвиток виробництва призвів до нинішнього екологічного регресу. Через це значно більший інтерес становить поширення екологічних імперативів і принципів на виробництво, ніж виробничих на екологію. У цьому і полягає методологічна альтернатива, яка має вирішуватись на користь екологізації виробництва, причому в це поняття повинні включатися абсолютно всі заходи, на кардинальну зміну принципів природокористування для того, щоб вони забезпечили перехід на біосферосумісний шлях розвитку. У плані розробки ідей «біосферосумісних» технологій досить перспективною є думка про «автотрофне функціонування виробництва». На думку В. Лося, «автотрофне виробництво» - це виробництво, для оптимального функціонування якого не потрібна, звичайно, безумовна наявність високомолекулярних природних сполук [1, 67]. Як сировинне і енергетичне джерело в такому виробництві можуть використовуватися низькомолекулярні сполуки, а в кінцевому підсумку - хімічні елементи. Це дозволить замкнути систему виробництва, коли використані продукти стають сировиною для наступного виробничого циклу.

Отже, теоретична і практична розробка проблеми «біосумісних технологій» просувається в напрямку від створення біоощадних (модель маловідходних технологій) і біовідновних (модель «екологізованого виробництва») технологій до біоавтономних і, нарешті, біовідтворюючих технологій (моделі, в яких втілиться ідея «автотрофного виробництва»). В процесі вирішення технологічних питань виробництва з метою досягнення біосумісності, умовно можна виокремити три етапи: - біомарнотратні, біозабруднюючі технології (ефект біосумісності забезпечується тільки завдяки компенсаторним можливостям біосфери)- вся історія розвитку машинного виробництва до 60-х років ХХ ст.; - біоощадні, біовідновні, біовідтворюючі технології (забезпечують локальний ефект біосумісності за рахунок діяльності людей, регіональні й глобальні ефекти залежать від компенсаторних можливостей біосфери) – 60-ті роки ХХ ст., теперішній час і найближче майбутнє; - біосумісні технології (якісно нові інженерні розв'язання, що включають функції біоощадні, біовідновні, біоавтономні, біовідтворюючі і забезпечують локальні, регіональні й глобальні ефекти біосумісності лише за рахунок раціонально організованої діяльності виробництва) – осяжне

майбутнє. Це скоріше мета, ніж засіб досягнення оптимальної взаємодії між технологічними і природними процесами.

Таким чином, ефект, який досягається згідно з політикою «малої» технології, має переважно еволюційний характер, а згідно з політикою «великої» технології – революційний, що призводить до принципових якісних зрушень у рівні технологій. І як наслідок – існування та розвиток біосферосумісних екотехнологій. В даному випадку ефект досягається із значним зміщенням у часі і з більшим ступенем ризику на перших етапах нововведення. Такі технологічні зміни, як правило, відкривають шлях новим поколінням науково-технічних можливостей, кожне з яких має більш значний потенціал ефективності.

Список використаних джерел:

1. Лось В.А. Взамоотношение общества и природы.-М.:Знание, 2013.

Volodymir Kubiniy, PhD

Uzhgorod National University, Uzhgorod

Lujza Jurkovicova, PhD,

University of Economics in Bratislava, Bratislava, Slovakia

Milan Oravec, CSc., Ing., Bratislava, Slovakia

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE INNOVATION POTENTIAL MODELING

The construction of an effective system of strategic management of innovative potential involves the application of various methods, among which the most widely used modeling is. Simulation is a method of research, the application of which involves the construction of the ideal image of the phenomenon being studied, that is, its model.

Modern scholars are distinguishing two types of models that should be used in economic research: analytical and simulation models. For statistical analyzes, for example, the stochastic model of the influence of factors on the level of development of the innovation potential is developed and described in the second section of this study. The second group departing models, which are used in the case of high complexity of the object of research and the need to outline its main components and defining forms of interconnection, which determine the result of its functioning. When constructing a strategic management model for innovation potential, a second method is used which gives the possibility of explication of its systemic components, whose interaction is aimed at self-development of the innovation potential and the transition to a higher order system.

In the process of modeling strategic management of the innovation potential find the solution to the following problem:

1. The structure of the innovation potential is revealed and the forms of manifestation of the constituent potential and factors of its activation are shown.
2. Identified imperatives of strategic management of innovation potential.
3. The methodological approaches to the assessment of strategic management of the innovative potential are described, which allow to determine the deviance of strategic actions.

The simulation is based on principles that are divided into general and systematic approach principles.

The general principles are inherent in the modeling of economic phenomena in the application of any research methodology. System principles form the basis of modeling while respecting the systemic analysis of economic phenomena.

The adequacy of the model will be ensured, subject to the following general principles, which are defined in a number of scientific studies:

1. The principle of optimal simplicity. This means that the model should only reflect the main elements of the simulation object and interconnections that are needed to determine the regularities of the functioning of the real system.

2. The principle of objectivity is to prevent subjectivity in outlining the components and parameters of the behavior of the simulated system.

3. The principle of "not harming" means that the model should be aimed at achieving a higher level of efficiency of the functioning of a real object when implementing simulation results.

4. Principle of interdisciplinarity. Compliance with this principle ensures the involvement of specialists in different specialties in the process of modeling, which will allow the model to reflect a variety of approaches to achieving the goal modeling.

5. Principle of subordination of the model to the goals, objectives and values. This means that the institutional architectonics of the model, which defines the rules of behavior of the modeling object, will be subordinated to the general rules for achieving the goals and methods for their implementation.

6. The principle of teleology, which, as the main factor in the development of an open system, considers its purpose.

Principles of the system approach:

7. Integrity, which allows you to consider the system at the same time as a whole, and as a subsystem of higher levels.

8. Hierarchy of construction, that is, the presence of a plurality of (at least two) elements, which are based on the subordination of lower-level elements to higher-level elements. Implementation of this principle is clearly seen in the example of any particular organization, which represents the interaction of two subsystems: managing and managing.

9. Structuring, which allows you to analyze elements of the system and their interrelations within a specific organizational structure. As a rule, the process of functioning of the system is conditioned not so much by the properties of its individual elements, but by the properties of the structure itself.

10. The multiplicity, which allows the use of a plurality of cybernetic, economic and mathematical models to describe individual elements and systems as a whole.

11. System – the property of the object to possess all the signs of the system.

The competitiveness of the economy is determined by the formation and management of innovation potential on the basis of its subsequent conceptual structure, which has to be mentioned in the model:

1. Development of the methodology of the advanced development of the national economy on the basis of strengthening its innovative potential. This block of concept is decisive for the following reasons. First, it is the methodology that defines the patterns that exist in the innovation economy, the principles on which the methodology provides the basis for the formation and activation of innovation potential. Secondly, the methodology provides the systemic character of the functioning of the potential, forms the synergistic and complementary effects of the interaction of the elements of the system of innovation potential. Thirdly, the methodology serves to select the whole and the methods of developing and managing innovation potential that are adequate to the current laws. In the end, the methodology determines the coherence of the direction of functioning of the innovation potential with the models of development of the innovative economy.

2. The next element of the concept of the formation of competitive innovation potential is the state regulation of innovation activity in the country based on a combination of market mechanisms and state levers of price stimulation of production of innovative products, preferential taxation of the results of activity of innovative active enterprises, formation of the Institute of Innovative Entrepreneurship, participation in private-public partnerships, economic incentives, etc.

3. The component of the concept should be the strategic management of innovation potential, for which a logical-functional, systematically structured structure of strategic management of the innovative potential of the national economy is built. This link of the concept provides for the establishment of goals and objectives of strategic management; selection and justification of the strategy for the development of innovation potential; the allocation of subsystems operating in support and implementation of the strategy, taking into account the most effective form of interconnection between them, the information network and functional load.

Strategic management of the innovative potential of the national economy differs from the strategic management of other systems by the fact that it is at the same time a subsystem of innovation potential, that is, it is included in its internal structure, but at the same time functions beyond its borders as a state regulator of innovation activity in the country.

When forming a strategic management model of innovative potential, particular attention should be paid to the processes of institutionalization. This is especially important in the innovation field. Here, the formation of not only qualitatively new needs, but also new occupations; new roles of the state as well as of separate business structures; new values in society and among its members; new organizational forms and new rules and norms of conduct. Institutionalization in the innovation sector carries out the so-called function of constructive destruction, when other, adequate to the goals and tasks of strategic management, come to replace obsolete institutions. Scientific research of domestic and foreign scientists proves the need to implement institutional mechanisms that will ensure the transition of the Ukrainian economy to the path of innovation development.

The choice of a strategy for innovation, which is incorporated into the model, depends on the institutional complex and the vector of the initiative to formulate the strategy.

The model of strategic management contains a set of goals, objectives and principles, the implementation of which requires the implementation of a set of actions, the implementation of which forms the functional content of strategic management. Thus, the function of strategic management of innovation potential is the form and content of the activity of the body responsible for strategic development of the potential. In other words, the function of strategic management is a direction of activity within which the tasks of the management system are realized.

The strategic management functions displayed by its model have certain features:

1. In the functions it reflects the essence of the object that functions, its purpose. In the context of strategic management of the innovation potential of the national economy, its functions ensure the overall development of the national economy and its competitiveness in a context of global competition.

2. Functions are social, technologically and economically meaningful content of strategic management. This means that their inadequate filling or misleading direction can lead to negative consequences in society, to form a model for the innovative development of the national economy, which is oriented, for example, only on the implementation of the military dogma and the construction of an economy based on the military-industrial complex.

3. The functions of strategic management in terms of content are dynamic, their direction and tasks depend on the level of development of the state and its national economy, on the state and structure of the national economy, on the stage of economic development of the state, on its general strategy, etc.

4. The functions of strategic management of innovation potential are objective in nature, which is determined by the internal and external economic and technological conditions.

*Ярослава Максимчук, к.е.н., ст.викладач
ММІНУ «Львівська політехніка», м. Львів*

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розвиток інноваційної діяльності як основи формування національних стратегічних конкурентних переваг стає неможливим без відповідного фінансово-інвестиційного супроводу.

Аналіз світової практики показує, що діючими складовими інвестування як стратегічного фактора розвитку національної економіки виділені: Венчурні фонди, Банківські кредити, Лізинг

Важливим напрямом вдосконалення інвестиційної діяльності в Україні є більш активне впровадження венчурного інвестування. Сьогодні найбільш світові компанії високотехнологічній галузей, що формують конкурентні переваги країн та їх стратегічний розвиток, виростають саме на венчурних інвестиціях, які дали можливість створити фінансове підґрунтя для розробки та реалізації провідних ідей. Крім цього, функцією венчурного капіталу є допомога трансферу нових знань, ідей і know-how в різноманітні галузі та сфери діяльності. Це відбувається за рахунок того, що венчурне інвестування невід'ємне від: Інноваційного менеджменту – сприяє формуванню нових технологій не лише у сфері виробництва, надання послуг чи просування продукції, а й у прийнятті рішень стосовно нових технологій; Венчурних інвесторів, які беруть участь в управлінні інноваційним бізнесом – реципієнтом інвестицій.

Венчурне інвестування знайде поширення в Україні за умови системної взаємодії його трьох інституціональних складових: Венчурний фонд, Венчурний бізнес, Венчурний інвестор.

На сьогоднішній день в Україні зареєстровано 787 венчурних фондів, вартість активів яких складає \$1,1 млрд. В США їх кількість становить 1366, при цьому вартість їх активів \$197300000000 [1].

Основними вузькими місцями венчурного інвестування в Україні, які доцільно ліквідувати, є такі:

1. Структурна неадекватність венчурних вкладень у галузевому розрізі.
2. Проблемою є спрямованість венчурного інвестування в різні стадії інноваційного продукту або етапи компанії.
3. Однією з проблем венчурного фінансування в Україні є те, на думку Г.Михальченко, що працівників інститутів кредитування більше цікавить забезпечення, а не бізнес-плани [2, с.118].
4. Венчурна діяльність в Україні не спрямована на довгострокову перспективу.
5. Важливим недоліком системи венчурного інвестування є відсутність його орієнтації на такі проривні напрями розвитку країни, як наукова розробка та впровадження нанотехнологій.

При слабкій базі венчурного інвестування активність банків у сфері інноваційного фінансування потребує активізації. Залучення банківських установ до кредитування інноваційних проектів можуть стимулювати такі заходи з боку держави, запропоновані Н.Мостовенко [3]: послаблення податкового тиску на доходи, які отримані банком від операцій з інноваційного кредитування довгострокового характеру; зниження ставки податку на ту частину прибутку банків, яка направлена на фінансування інноваційних процесів; розробка законодавчих методів регулювання довгострокових кредитних відносин; введення механізмів державних дотацій процентних ставок за інноваційними кредитами; державне страхування інноваційних кредитів, які направлені в пріоритетні з точки зору держави галузі; забезпечення впровадження механізму для посилення довіри клієнтів до вітчизняних кредитно-фінансових установ шляхом гарантування повного збереження коштів, вкладених у інноваційні проекти та одержання сталого процентного доходу.

Світова практика довела, що дієвим інвестиційним механізмом є також лізинг як частина ринку комерційних фінансів, а саме його середньостроковою і довгостроковою складовою.

Серед головних актуальних питань удосконалення економічного механізму управління лізинговою діяльністю в процесі реалізації стратегічних завдань розвитку національної економіки виділені:

1. Модернізація техніко-технологічної бази національного господарства, стимулювання інвесторів робити вливання у нову техніку та технології.
2. Прискорення процесу впровадження інноваційних технологій та необхідної для них технічної бази, що забезпечить більш швидке формування національних конкурентних переваг.

3. Активізація лізингових операцій, що підвищить ділову активність інноваційного підприємництва, сприятиме зниженню ризикованості інвестиційної діяльності.

Отже, основними важелями посилення дії інвестиційного чинника розвитку національної економіки визначені венчурне інвестування, пільгове кредитування та розширення лізингу у сфері інноваційної економіки.

Список використаних джерел:

1. Ковбасюк Е.А. Інтернет-банкінг в Україні. Проблеми розвитку / Е.А. Ковбасюк, А.В. Новиков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.cimea.edu/jspui/123456789/4566/1/Kovbas_novik.pdf.
2. Михальченко Г.Г. Механізм функціонування венчурного бізнесу в Україні / Г.Г. Михальченко, О.В. Черняєва // Економічний простір. – 2014. - №18. – с. 118-125.
3. Мостовенко Н.А. роль банківського кредитування у фінансуванні інноваційних проєктів / Н.А. Мостовенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/19_DSN_2010/Economics/69998.doc.htm

Володимир Поліщук, к.т.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИБОРУ ЕКСПЕРТНОЇ ГРУПИ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ІДЕЙ

Сьогодні проблема формалізації процесу експертного оцінювання у різних галузях набуває все більшого значення. Впровадження систем підтримки прийняття рішень у високо відповідальних сферах суспільства набуває широкого використання. Це робить актуальною задачу підвищення якості рішень, які рекомендуються експертами. Експертні оцінки завжди є суб'єктивними, тому при їх обробці доцільно використовувати апарат нечіткої логіки та нечітких множин. Наведемо математичну модель, що дозволить оцінити та вибрати експертну групу, відносно їхньої компетентності для ефективного ними впровадження інноваційних ідей на будь-якому підприємстві в різних галузях.

Для цього виберемо метод анкетного опитування, метод самооцінки та модель оцінювання компетентності експертів на основі розмитих множин [1] для синтезу у комплексну модель оцінювання компетентності експертів для формування групи спеціалістів. Перший метод дозволяє оцінити компетентність експертів для будь-якої сфери застосування, а другий та третій метод потребує побудови множин критеріїв враховуючи предметну область дослідження експертів. Таким чином, кожен експерт отримує три оцінки обізнаності, одну загальну та дві – власне поставленої проблеми.

Опишемо загальний алгоритм оцінювання та вибору групи експертів різних галузей. Перш за все необхідно чітко розуміти для яких інноваційних впроваджень потрібно підібрати групу експертів, тобто з широкої чи вузької галузі спеціалістів. Для отримання агрегованої оцінки здійснимо наступні кроки.

1 крок. Нехай маємо множину експертів з деякої галузі $\{e_1, e_2, \dots, e_n\}$ для впровадження інноваційних ідей на підприємстві.

2 крок. Проводимо анкетне опитування експертів $\{e_1, e_2, \dots, e_n\}$ по запитаннях, наприклад: досвід роботи, сфера діяльності, посада у сфері діяльності, теоретичний рівень підготовки, імідж в ділових колах, і т.д. Отримані бали від експертів агрегуємо в одну оцінку:

$$M_1(e_j) = \frac{1}{b} \sum_{k=1}^q O_{ij}^k, \quad (1)$$

де $b = \sum_{k=1}^q b_k$, b_k – максимальна кількість балів для k -го питання, O_{ij} – бальна оцінка j -го

експерта по i -му питанню, $i = \overline{1, q}$; $j = \overline{1, n}$.

3 крок. Для методу самооцінки необхідно набудувати критерії K_1, K_2, \dots, K_m , що показують тематику майбутньої роботи експертної групи. Дана тематика повинна відображати цільову сферу впровадження тієї чи іншої інновації на підприємстві. Після цього проводимо опитування по 10 бальній шкалі. Для отримання агрегованої оцінки експертів використовуємо формулу:

$$M_2(e_j) = \frac{1}{10m} \sum_{i=1}^m Z_{ij}, \quad (2)$$

де Z_{ij} - бальна оцінка j -го експерта по i -му критерію (тематики спеціалізації експертів).

4 крок. Для оцінювання компетентності експертів по моделі на основі розмитих множин [2] особа, що приймає рішення (ОПР) задає множину критеріїв $M = (K_1, K_2, \dots, K_m)$ по сфері діяльності експертів. Дана множина повинна включати більш вужчі запитання компетенції. ОПР задає розпізнаючу нечітку функцію $f(e_1, e_2, \dots, e_n)$ відносно якої оцінюємо компетентність експертів, тобто значення функції відповідає побажанням ОПР стосовно рівня компетенції експерта у тому, чи іншому запитанні. Відповіді на запитання експерти дають із інтервалу $[0; 1]$, після чого переводяться у один із терм лінгвістичної змінної U' : <поганий показник критерію> (П), <показник критерію в нормі> (Н), <добрий показник критерію> (Д). Далі отримуємо оцінку важливості, що відповідає рівню обізнаності експерта:

$$M_3(e_j) = \frac{1}{N} \sum_{l \in U'} \max_m b_l^m, \quad (j = 1, 2, \dots) \quad (3)$$

де b_l^m ($m \in U'$) - кількість всіх наборів, у яких нечітка змінна e_j приймає значення l : $e_j = l$ ($j = 1, 2, \dots, n$), $l \in U'$. N - кількість критеріїв.

Дана модель базується на нечітких лінгвістичних змінних, що дозволяє зменшити невизначеність у відповідях експертів чим підвищує об'єктивність оцінювання.

5 крок. Якщо ОПР задає вагові коефіцієнти кожному методу оцінювання компетентності експертів $\{p_1, p_2, p_3\}$ з деякого інтервалу, тоді обчислюємо нормовані вагові коефіцієнти:

$$\alpha_s = \frac{p_i}{\sum_{s=1}^3 p_s}, \quad (4)$$

які відповідають умові $\sum_{s=1}^3 \alpha_s = 1$.

ОПР вибирає одну із згортки для обчислення агрегованої оцінки компетентності експертів $A(e_j)$, $j = 1, n$ [3]:

$$A_1(e_j) = \frac{1}{\sum_{s=1}^3 \frac{\alpha_s}{M_s(e_j)}} \quad \text{- песимістична;} \quad A_2(e_j) = \prod_{s=1}^3 (M_s(e_j))^{\alpha_s} \quad \text{- обережна;}$$

$$A_3(e_j) = \sum_{s=1}^3 \alpha_s \cdot M_s(e_j) \quad \text{- середня;} \quad A_4(e_j) = \sqrt{\sum_{s=1}^3 \alpha_s (M_s(e_j))^2} \quad \text{- оптимістична.} \quad \text{Для}$$

випадку рівнозначної важливості всіх запропонованих методів можна скористатись середньою згорткою, тоді формула буде мати вигляд:

$$A(e_j) = \sum_{s=1}^3 \alpha_s \cdot M_s(e_j), \quad (5)$$

де $\alpha_s = \frac{1}{3}$, $j = \overline{1, n}$.

6 крок. На основі отриманої оцінки $A(e_j), j = \overline{1, n}$ будемо ранжувальний ряд компетентності експертів, з якого формуємо групу експертів для впровадження інноваційних ідей.

Побудована автоматизована система оцінювання та вибору групи експертів на основі запропонованого алгоритму дозволить підібрати кваліфікованих спеціалістів для впровадження інноваційних ідей та прийняття правильних управлінських рішень. Схема автоматизованої системи може бути представлена в наступному вигляді рис. 1. Це новий ідейний підхід, що має високу адаптивну здатність до різних галузей застосування.

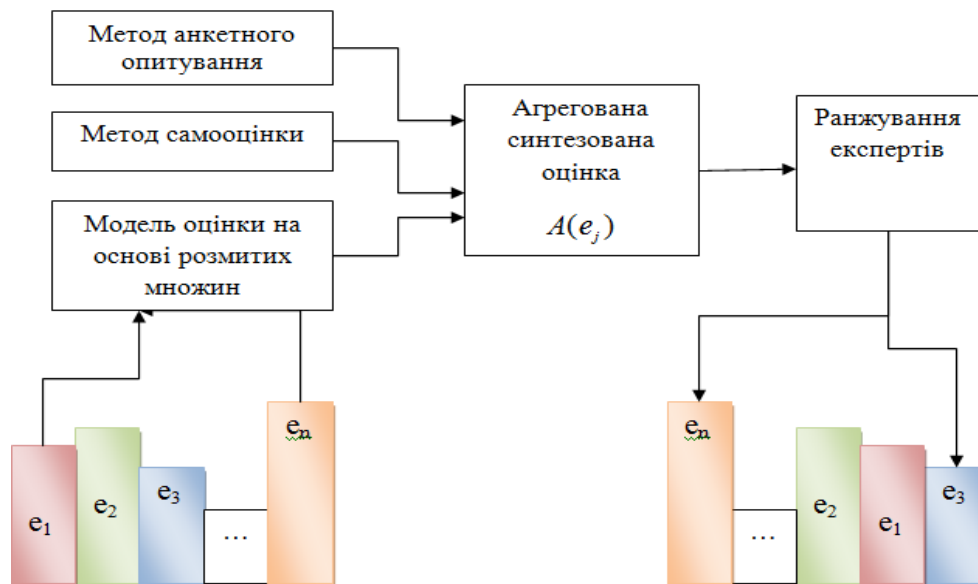


Рис. 1. Схема автоматизованої системи оцінювання та вибору групи експертів

Розроблено власну комплексну модель автоматизованої системи оцінювання та вибору групи експертів. Дану модель можна застосовувати на будь-якому підприємстві для визначення тих спеціалістів (зовнішніх або внутрішніх), які по своїй компетентності найкраще підійдуть для впровадження тієї чи іншої інноваційної ідеї, наприклад: модернізації виробництва, випуску продукції, розв'язання нової задачі, і д. т. Модель дає можливість кожному експерту присвоїти агреговану оцінку, розкрити суб'єктивізм у вхідних даних та побудувати ранжувальний ряд для формування групи експертів, що підвищить ефективність впровадження інноваційних ідей на тому чи іншому підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Polishchuk, The business expert competence rating method based on vague sets// Zborník príspevkov z VI medzinárodnej vedeckej konferencie „BEZPEČNÉ SLOVENSKO a EURÓPSKA ÚNIA“. – Košice: VŠBM 2012/ - P.377-380. ISBN: 978-80-89282-82-1
2. Поліщук В.В. Групова та індивідуальна оцінка важливості булевих аргументів// Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Математика і інформатика. – Ужгород, 2011. - №1(22). – С.122-125.
3. Маляр М.М. Модель інформаційної технології оцінювання ризику фінансування проектів (Model of information technology project financing risk assessment) / М.М. Маляр, В.В. Поліщук, М.М. Шаркаді // Радіоелектроніка, інформатика, управління. – Запоріжжя: ЗНТУ (Radio Electronics, Computer Science, Control, ZNTU) 2017. – 2017/2. – С. 44-52. ISSN 1607-3274.

BRIEF REPORT ON THE CONFERENCE

by *Tom Selwyn,*
School of Oriental and African Studies (SOAS) University of London

Contents

- (i) *Architecture of the conference/workshop: main points*
- (ii) *Summary of two days*
- (iii) *Future plans*

(i) *Workshop architecture and principal points*

Attendees: Dr. Miroslava Lendel, Dr. Vitaliy Serzhanov, Professor Natalya Kubinyi, Dr. Fedir Shandor, Dr. David Clark, Professor Tom Selwyn, Denis Man, Dr. Viktoria Gotra, Michael Galin, staff and students from the departments of Economics and Tourism.

The workshop was introduced and compered by Dr. Fedir Shandor, Head of Department of Sociology and Social Work.

The first speaker, Dr. Miroslava Lendel, the deputy Vice-Rector of Uzhgorod National University, set the aim of the conference: namely to think through – as a prelude to the drawing up of a strategy for **how to link tourism, culture, and the development of the city and its region.**

Dr. Vitaliy Serzhanov, Dean of the Faculty of Economics, followed by Professor Natalya Kubinyi, Department of Economics and Business Enterprise, built on this and observed that the question for us was this: **how can we identify the various unique features of the city and its region in order to integrate them into economic development?** It was pointed out that various actions needed to be taken – for example mapping, evaluating why certain places were interesting to visitors, finding ways to feed this and other information into the explanations of tour guides, guidebooks, and other modes of spreading information.

Denis Man, a member of the regional government used his colleagues' speeches to draw up an inventory of a tourism/cultural policy and planning strategy. **The task is to devise a tourism strategy for the trans Carpathian region of which Uzhgorod is a principal city.** The first feature of the region (and the city) is its geographical proximity to Romania, Slovakia, Hungary, and Poland. There is presently an agreement in place that allows citizens to move within this region without visas – although the actual crossing of borders (involving moving in and out of the Schengen area) often takes a very long time. Man stressed the importance of the notion of region: increasingly countries are shaping strategies for economic development within regional parameters – the UK being, arguably, an exception.

The question then becomes: **what are the 'value added' products of city and region?** Man mentioned the Sakura blossom festival in spring and used this as a metaphor to identify the region's forests, medieval castles, festivals (involving music and other arts), nature (including nature trails) and, not least, the huge amount of water in the region. All of these products are elements of the material foundations of tourism.

The Head of the Jewish Community in Uzhgorod, Michael Galin, then spoke of **the rich heritage of Jewish culture in the city and the region.** He reported on the community's plans to curate a new museum in the building that used to be the city's main synagogue before the war and is now the Philharmonic Hall (a building that currently presents three concerts per month). He observed that young Jewish/affiliated people knew very little about Jewish culture and traditions. He suggested that of all the various methods of re-generating knowledge of Jewish culture and tradition, the study and collection of family history(ies) was the most effective.

In the senses that (a) family histories are one of the best ways into history itself and (b) that they are routinely of great interest to visitors as well as locals, **research into families is one of the keys**

to incorporating social history into tourism development. The market/demand for Jewish family history in the city, region, and wider international region, is huge.

The breadth and depth of Jewish cultural initiatives presently carried out and/or planned by the Uzhgorod community is noteworthy. Apart from the museum (a preliminary version of which is in the community building) these include: community history (4 volumes of such history have been written – including an ‘Auschwitz Album’ of photographs of people and families who perished); The Annual Festival of Jewish Culture; Klezmer performances.

Dr. Volodymyr Andryshyn, from the Faculty of Economics, spoke of the tax-free zones in the region, the various political changes that had affected them, and the questions that had been raised about the extent of their benefits for the Trans Carpathian economy. One of the implications of his talk was that **the development of cultural tourism was, indeed, one of the most promising routes to urban/regional development.**

Dr David Clark presented his paper on the importance for Ukrainian colleagues involved with cultural tourism development in the region of studying the development of the Jewish Museum in Bologna, Italy. He highlighted **the crucial importance of co-operation and co-ordination between municipal, regional, national and international institutions.** He also drew attention of the fact that in 2000 Bologna was European city of culture – thereby encouraging the study of cultural history in the schools and colleges of the city and surrounding area. He also stressed some of the consequences of the establishment in Bologna of the Jewish Museum. These included the renewed visibility of cultural tolerance, respect, and cosmopolitanism. Clark’s paper is available here and from Clark (davidyclark@live.co.uk).

Professor Tom Selwyn then presented his paper on the work that he and colleagues had done in the universities of Sarajevo and Banja Luka, Bosnia-Herzegovina, in co-operation with the Development Planning Unit of the University of London, London Metropolitan University, and the Balkan Studies Unit of the University of Bologna. These partners had developed a Masters’ Programme in the Anthropology of Travel, Tourism, and Pilgrimage (ATTP). The three years of work was supported and financed by the European Commission within its TEMPUS Programme and Selwyn argues that there is considerable relevance in this programme for colleagues in Uzhgorod. The paper is available here and from Selwyn (ts14@soas.ac.uk).

On the day after the workshop (ie on Friday 27th October) Clark and Selwyn spent a very rewarding **morning with students from the departments of Economics and Tourism.** These undergraduate students had attended the workshop on the previous day and had developed some highly original ideas about ways forward for the university, municipality, and regional government in their drive towards urban and regional development based on cultural tourism.

The students organized themselves into groups of 5-7 members each. They were asked to discuss aspects of urban/regional development – tourism and cultural development in particular – and to articulate these to the whole class. To that end the groups selected a spokesperson who spoke to the class on his/her group’s behalf.

When the class reassembled it became immediately clear that the students understood a great deal about urban and regional development.

The following ideas and policy proposals were made.

Tourist routes needed to be devised. These would be based on the diverse cultures and histories (including oral histories) of the region and the city. **Particular emphasis should be given to the social and cultural life of minority groups.**

Festivals and other tourist related events needed to be prioritized.

A lively and welcoming concert hall needs to be founded in the city.

Greater investment in the arts generally needs undertaking.

Museums and exhibitions need to be encouraged and supported.

Ideas and practices of ‘smart cities’, ‘smart tourism’ - linked as these are to the use of virtual and enhanced reality - need encouragement.

Given that University research work is an invaluable aid to the construction of development projects there needs to be greatly enhanced investment in education – from higher to secondary.

One example of university tourism research is production of maps – that include information about tourist related sites.

Tourism development is always closely interlinked with more general development. In Uzhgorod, for example, emphasis needs making on the upgrading of transport – and parking facilities.

Urban cleanliness being an essential part of any tourism related urban space, effective rubbish collection policies need to be pursued.

Wine production should be encouraged – and linked to research about food.

The university needs to link with groups and associations in civil society - NGOs and voluntary societies in particular – as well as regional authorities.

(ii) Summary of workshop and session with students.

The two days of workshop and meetings and substantial discussions with staff colleagues and students at the university resulted in the following project aims:

1. To devise and assist the city of Uzhgorod and the region of transCarpathia to develop a **programme of development work based on cultural tourism.**

2. To this end to construct in the university **an International Centre of Anthropology and Urban/Regional Development.**

3. To enhance **research on the histories of different communities, cultures, and languages in the city/region.** This would be done in order for knowledge of the lives and work of inhabitants to be made available to travelers, tourists, and pilgrims in the region.

4. Emphasis/development of **museums, including the proposed Jewish Museum, festivals, art galleries, and musical education needed to be undertaken** and these needed to be carefully and skillfully integrated with greater awareness of **traditional food production and consumption and other specialities associated with tourism hospitality.**

5. Work on history – **pre-eminently family history because family history is the best way into history itself** – needed to be undertaken alongside contemporary IT developments in such fields as **virtual and enhanced reality.**

6. One of the pillars of any work in the field of cultural tourism needed necessarily to include the **closest possible co-operation between institutions** (such as university, municipality, regional government) and groups/networks of civil society (community groups, NGOs, unions and associations of workers and professionals).

7. Given that tourism/pilgrimage is, by definition, international in scope there needs to be a **strong international presence in future development work in the field.**

(iii) Future plans

In order to promote the joint work between university, municipality, regional authority, and international partners, the work of the workshop in Uzhgorod on the 26th and 27th October 2017 strongly suggests that the most effective vehicle for the way ahead is **participation in the Horizon 2020 programme of the European Union.**

To this end Clark and Selwyn attended a meeting on the 24th November in the School of Oriental and African Studies, University of London, organized by the Brussels based UK Research Office. The day's discussion was the wide range of research opportunities mounted by the European Commission. Those programmes of work that fitted with the Uzhgorod conference/workshop as described here were identified.

