NOVA UNIVERSITY

NOVA SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

THE MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY

May 19th, 2017

Proceedings of the Conference

Lisbon
2017

Organising Committee

Traça Daniel	Professor, PhD in Economics, Dean at Nova School of Business and Economics, University Nova, Portugal;
Hélder Ferreira Vasconcelos	Professor, Dr. of Economics, Nova School of Business and Economics, Portugal;
Bogoyavlenska Yuliya	PhD, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine;
Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economics and Management Science, Leipzig University, Germany;
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University, Georgia;
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland;
Pilelienė Lina	Dr. of Management and Administration, Associate Professor of Marketing, Department of Marketing, Vytautas Magnus University, Lithuania;
Shaposhnykov Kostyantin	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine;
Yuliana Dragalin	PhD, Dr. of Economics, Associate Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.

International Scientific Conference The Modern Trends in the Development of Business Social Responsibility: Conference Proceedings, May 19th, 2017. Lisbon, Portugal: Baltija Publishing. 292 pages.

© Nova University, 2017
© Nova School of Business and Economics, 2017

ISBN 978-9934-8643-8-4

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Диденко Л. В., Кондрашова-Диденко В. И.
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»: ФИЛОСОФСКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВИЗИИ 1

Лункіна Т. І.
СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 3

Марченко О. С.
ПРАКТИКИ «PRO BONO» ЯК СКЛАДОВА ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ 7

Марчишинець О. В., Жовнір Н. М., Шевченко О. М.
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ 9

Микитась В. В.
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВИ ЯК ЧИННИК СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ 12

Нафус І. І.
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК УМОВА НАГРОМАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ 14

Рябініна Л. М.
ПРОБЛЕМИ ОТОТОЖНЕННЯ ФУНКЦІЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ З ЙОГО ОПЕРАЦІЯМИ В ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇНАХ 17

CURRENT INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN SOCIAL RESPONSIBILITY CONTEXT

Нестерова К. С.
ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ СВІТОВИХ КРИЗ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ 21

Огінок С. В.
ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК ЗА ДОПОМОГОЮ ФРАНЧАЙЗИНГУ 24

Передало Х. С., Процик І. С.
ЕТИЧНА ПОВЕДІНКА В БІЗНЕСІ ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ 27

Подгорная И. Ю.
УКРАИНА И ИОРДАНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 30

Shevchenko V. Y.
SOCIAL IMPERATIVES OF THE INTERNATIONAL BANKING EVOLUTION 33

Шлапак А. В.
АКТИВІЗАЦІЯ КОНСОЛІДАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЯК ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ІМПЕРАТИВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ 36

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

Paweł Dziekański, Andrzej Pawlik
INFORMACJA PODSTAWĄ MONITORINGU PROCESU DECYZYJNEGO JEDNOSTKI SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO 39

Bagorka M. O.
STRATEGIC DIRECTIONS OF THE FORMATION OF MARKETING STRATEGY FOR AGRICULTURAL PRODUCTION ECOLOGIZATION 43

Більська О. В.
КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ПРЕРОГАТИВА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ 46

Gryshyna L. O., Ishchenko O. A.
SOCIAL ORIENTATION OF SELF-DEVELOPMENT OF THE REGION 49

Зайцев А. В., Решетняк Я. В.
ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЯХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗАТРАТ ТРУДА 52

Кальницька М. А.
СОЦІАЛЬНА ОРІЄНТОВАНІСТЬ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ:
РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ДОСЛІДЖЕННЯ 54

Кисіль С. С.
ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАЛЬНИХ
ТА КОНСТРУКТИВНИХ РІШЕНЬ НАДЕМНИХ БАГАТОПОВЕРХОВИХ АВТОСТОЯНОК 57

Кіпіоро І. М.
ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 61

Kozlyanchenko O. M.
THE NEED TO CREATE INNOVATION AND TECHNOLOGY CLUSTER
OF AGRICULTURAL MACHINERY ENGINEERING IN UKRAINE 64

Ляховець В. О.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ МУЛЬТИФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ
РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ 66

Малаховський Ю. В., Кансо А. А.
МЕЗОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ 68

Нечипоренко О. М.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОЦІНКИ ПРОДУКТИВНОСТІ ЗРОШУВАЛЬНОЇ ВОДИ 71

Onyshchenko V. V.
PROGRAM-EFFECTIVE METHOD AS A WAY FOR EFFICIENCY IMPROVEMENT
THE BUDGET REGULATION UNDER DECENTRALIZATION 75

Браточенко О. О, Пак Н. Т.,
ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК НЕГАТИВНИЙ ЧИННИК ВПЛИВУ
НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСІВ 77

Svitovyi O. M.
VALUE ADDED IN THE GRAIN PRODUCTS SUBCOMPLEX AIC OF UKRAINE:
SOURCES OF GROWTH 79

Skorobogatova N. Ye.
THE MEASURES TO IMPROVE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS
OF UKRAINE IN THE INTERNATIONAL CAPITAL MARKET 81

Stroiko T. V., Bondar V. V.
THE STATE SUPPORT FOR THE INNOVATIVE TRANSFORMATIONS OF TRANSPORT
INFRASTRUCTURE OF UKRAINE IN TERMS OF GLOBAL CHALLENGES 84

Шебаніна О. В., Купчишина О. А.
РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ:
ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ЧИ НЕПОТРІБНЕ ВТРУЧАННЯ 86

Шедяков В. Е.
ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНЫХ МЕХАНИЗМОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ – УСЛОВИЕ ВЫЖИВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА 88

BUSINESS, TRADE AND BUSINESS CULTURE IN SOCIAL RESPONSIBILITY CONTEXT

Gryshyna N. V.
THE MECHANISM OF SMALL BUSINESS INFLUENCE ON SOCIO-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF REGION 91

Kornyliuk A. V.
DEFINING CORPORATE SOCIAL RESPONCIBILITY: CODING APPROACH 94

Пархаєва Н. В.
ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У МЕРЕЖЕВОМУ РІТЕЙЛІ 95

Сенів Л. А.
ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 98

Галайда Т. О., Скриль В. В.
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....99

Юрчишин І. Я.
ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА
В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ 101

BUSINESS ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: ISSUES COMPETITIVENESS IN THE SOCIAL RESPONSIBILITY CONDITIONS

Грідін О. В., Столенко Н. А., Міненко Д. І.
БЕНЧМАРКІНГ, ЯК НЕЗАМІННИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 104

Дудник О. В., Калініченко С. М., Краля В. Г.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ПОЧАТКОВОГО ЕТАПУ
ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ 106

Kozubova N. V.
THE DEVELOPMENT OF ANALITICAL BASE FOR TRAVEL
AND HOTEL BUSINESS COMPETITIVE MANAGEMENT 109

Колодяжна І. В., Букріна К. А.
ІННОВАЦІЙНА НЕДОСТАТНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ 111

Котляревська К. Ю.
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ НАЙМАННІ ПЕРСОНАЛУ.....113

Левченко О. В., Галькевич М. В.
ВАРТІСНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМТСВА.....118

Люльчак А. І.
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ
ЯК СКЛАДОВА ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....120

Марченко О. А.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ.....123

Поляков П. А,
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА...125

Радіонова Н. Й.
ОСНОВНІ РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ 128

Семенюк О. О., Войтків Л.С.
ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА ПРИ УПРАВЛІННІ
МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 131

Хомік О. М., Мишко О.В.
АНАЛІЗ РІВНІВ ОЦІНЮВАННЯ СФОРМОВАНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ
МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ 134

Швець Ю. О.
СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 136

SOCIAL AND RESPONSIBLE MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL FORMATION

Попенко В. Д.
ДО ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ
ДЕРЖАВИ ЩОДО КОРУПЦІЇ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ 140

Смагло О. В.
РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ.....143

Шевченко Л. С.
СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СУЧАСНОЇ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ 146

Яровая В. В.
ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО АГРАРНОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ..... 148

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING

Shorena Metreveli, Tamari Kajai
THE ESSENCE OF COMMUNICATION AND ITS IMPORTANCE IN ORGANIZATION 152

Бурдаш К. А., Жмай А. В.
АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ МАКРА СИДОНИЯ ФАЛКСА И МАРКА ПОРЦИЯ КАТОНА 154

Журавель А. В.
СТРАТЕГІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЯК КАТАЛІЗАТОР РОСТУ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОВАЙДЕРІВ 156

Klimova O. I,
MARKETING POLICY IN THE OPTIMIZATION SYSTEM OF STRATEGIC ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES 159

Kravchenko H. Yu., Pochuieva O. O.
PRESENTATION ACTIVITY AS A COMPONENT OF DEVELOPMENT MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN UKRAINE 161

Курінна А. О., Кантемирова Е. Р., Коноваленко О. Д.
ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА 164

Пархоменко Л. А.
МОДЕЛІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІІ: ЇХ ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ 166

Скриньковський Р. М., Шпак О. Г.
ДІАГНОСТИКА ЦІЛЕЙ І ЗАВДАНЬ КОМПАНІЇ ТА ЇХ ВІДПОВІДНОСТІ ОПЕРАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ 169

Хмарська І. А.
ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 171

Черняк В. І.
ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ 173

CROSS-BORDER COOPERATION AND REGIONAL COMPETITIVENESS

Кадала В. В.
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗНИЦЬ У ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНАХ 177

Корогодова О. О., Кугій А. А.
МЕХАНІЗМ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ НА ПРИКЛАДІ ТНК НІДЕРЛАНДІВ 179

Щербакова Е. В.
РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА 183

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES: SOCIAL RESPONSIBILITY CONTEXT

Muweis J.
SPACE DEBRIS AND THE RESPONSIBILITY FOR THE CLEAN ORBITAL SPACE 186

Андрощук І. В., Мисковець І. О., Дубинчук Л. І.
РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МІСТА ЛУЦЬКА 188

Шевцова Г. З., Маслош О. В.
ПИТАННЯ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ХІМІЇ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ХІМІЧНИМ ВИРОБНИЦТВОМ 191

Ясінецька І. А., Потапський Ю. В., Трач І. В.
ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ У ВИКОРИСТАННІ Й ОХОРОНІ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ 193

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT, NATIONAL CHARACTERISTICS AND EUROPEAN TRENDS

Банера Н. П.
УДОСКОНАЛЕННЯ СКЛАДУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА 197

Домінська О. Я.
ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ 200

Дуборез Л. А., Мельниченко І. В.
ФУНКЦІЇ, МЕТОДИ ТА ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ЇХ ВЗАЄМОДІЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА 201

Коба О. В., Миронова Ю. Ю.
АНАЛІЗ ВИТРАТ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МЕТОДУ СТАНДАРТ-КОСТ 204

Мейш А. В.
ПРОСТОРОВЕ ЗОБРАЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 207

Поліщук В. Л., Підгрушний В. А.
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ 209

Сірко А. Ю.
АКТУАЛЬНІСТЬ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 212

Siukhina K. M.
THE CHALLENGES OF IMPLEMENTATION IFRS 9 IN THE UKRAINIAN BANKS 215

Solodka N. V.
ORGANIZATION OF INTERNAL AUDIT OF INTRAGROUP TRANSACTIONS 217

FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES

Glushchenko Y. I.
EVALUATING THE TAX BURDEN OF ENTERPRISES OF UKRAINIAN CERTAIN INDUSTRIES 219

Гончаренко О. М., Світлична О. С.
МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ 222

Zahorieieva O. Yu.
ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF INDICATORS OF PENSION PROVISION IN UKRAINE 225

Зеленський А. В.
ДЕТЕРМІНАНТИ ВПЛИВУ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ 228

Колотило О. Д.
СТРАХУВАННЯ ВАНТАЖІВ У СИСТЕМІ РОЗБУДОВИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 231

Лабунець В. О., Лабунець О. О., Ксьондз С. М.
СУЧАСНИЙ СТАН ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ 233

Луценко І. С.
ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ 237

Нужненко О. В.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРАХУНКУ КОЕФІЦІЄНТА ОЧІКУВАНОГО РІВНЯ ВИТРАТ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ 240

Смачило В. В., Халіна В. Ю.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ УЧАСНИКІВ ПРОЦЕСУ УПРАВІЛННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ 243

Chepka V. V., Lyskovets Y. V.
EVA MOMENTUM AS A NEW PERFOMANSE MEASUREMENT TOOL 247

Шикина Н. А.
ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ СПАД КАК ФАКТОР РИСКА ПЕНСИОННОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ 248

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGY IN THE ECONOMY

Григорська Н. М.
МОДЕЛЮВАННЯ ЗМІНИ РІВНІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ
НА ОСНОВІ ВПЛИВІВ УПРАВЛІНСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЙ 252

Двуліт З. П.
ЗАСТОСУВАННЯ ЕНТРОПІЙНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ
СТРУКТУРНИХ КОЛИВАНЬ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ
ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ 255

Демиденко В. И.
МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО (АВТОРСКОГО)
ПРОДУКТА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ПЕЧАТНОГО ИЗДАНИЯ 258

Єгорченкова Н. Ю., Єгорченков О. В.
КОНЦЕРЦІЯ ЕЛЕКТРОННОГО ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
В ДІЯЛЬНОСІ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ 261

Kondratenko N. D.
INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT
OF INTERNATIONAL BUSINESS 263

Макаренко С. С., Макаренко А. С.
АЛГОРИТМ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 264

Маляренко О. Є., Майстренко Н. Ю., Станиціна В. В.
УДОСКОНАЛЕНИЙ НОРМАТИВНИЙ МЕТОД ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ
НА ЕНЕРГЕТИЧНІ РЕСУРСИ 267

Ставицький О. В.
ВІРТУАЛІЗАЦІЯ В КОМП'ЮТЕРНИХ СИСТЕМАХ 270

Sukhomlyn L. V., Uhlava A. O.
RISKS CONTROL IN INTRODUCTION OF INFORMATION TECHNOLOGIES
INTO MODERN ENTERPRISES 271

Чичулін В. П., Чичуліна К. В.
УДОСКОНАЛЕННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ 274

PROBLEMS OF INNOVATION IN TERMS OF INCREASING SOCIAL RESPONSIBILITY

Клименко С. О.
КОНКУРЕНТНОЗДАТНІСТЬ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ
І ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ (ТЬЮТОРНИХ) ТЕХНОЛОГІЙ 277

Лисюк Т. В., Терещук О. С., Хомич В. В.
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ 278

Мойсеєнко І. В.
ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
З ВРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ 281

Смерічевськкій С. Ф., Командровська В. Є., Колесник М. В.
ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ 284

Диденко Л. В., к. философ. н., доцент
Кондрашова-Диденко В. И., к.э.н., доцент
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко
г. Киев, Украина

«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»: ФИЛОСОФСКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВИЗИИ

Глобализирование современного мира бросает новые и более сложные вызовы обществам стран и каждому человеку в частности. Любой из этих вызовов требует соответствующего реагирования. Результаты этих процессов непосредственно зависят от успешности и эффективности коммуникации на разных уровнях – межстрановом и внутристрановом. Основа глобализирования – коммуникация, условием-фактором которой является ответственность. Отсюда следует: результаты глобализирования зависят не только от Актора(-ов), но и от ответственности каждого из них. Главной проблемой нашей работы является противоречие между известным (т. е. обеспечением ответственности в качестве условия коммуникации глобализирования стран мира) и неизвестным (т. е. сущностью социальной ответственности) в достижении результативной коммуникации (т. е. понимания темы и обсуждаемых феноменов), а, соответственно, и глобализирования стран мира. В качестве исследовательского поля мы выбираем современное общество страны (впрочем, его может составлять и одна из подсистем общества – например, экономика, политика и/или другие). Целью нашего исследования является уточнение содержания и значения социально-экономической ответственности в условиях глобализирования современного мира.

Термины «ответственность» и «социальная ответственность» не являются новыми: их используют теоретики и практики в исследовательских областях философии, экономики, социологии, политологии и других отраслей знания. Если первый термин ведет свою историю из XVII в. (периода широкого распространения/использования технических средств для упрощения человеческого физического труда), то второй термин является внедрением XX в. (периода появления крупных корпораций на территории США). Ответственность предполагает перебирание отдельным субъектом на себя последствий от совершаемого и/или будущего действия. Социальную ответственность можно истолковывать двояко: 1) «ограничитель» действия отдельного субъекта относительно других ему подобных {индивидуальный аспект}, 2) «процент выплаты обществу», который обязаны делать корпорации/предприятия либо в качестве компенсации за производственные процессы (которые не являются безотходными), либо через проведение мягкого рекрутинга (расширение собственного персонала), либо через социально-полезные мероприятия {корпоративный аспект}.

Иностранные и отечественные ученые и практики – Гж. Колодко, Ф. Котлер, М. Портер, Н. Фримен (зарубежные страны); Д. Баюра, З. Галушка, Е. Гришнова, Л. Диденко, А. Колот, В. Кондрашова-Диденко, О. Олейник, Ю. Петрушенко (Украина) и другие – не один десяток лет активно исследуют социальную ответственность. Однако некоторые существенные вопросы социальной ответственности до сих пор остаются вне научного поля. Это объясняется тем, что большинство исследователей рассматривают только социальную ответственность бизнеса. Проблема заключена в терминологической путанице: изначально феномен «корпоративная социальная ответственность» (КСО) предполагал только связи бизнес-структур (корпораций, предприятий, фирм и др.), которые объединяют производство, технологии и человека (работающую, потребляющую, нейтральную единицы), и «общества» (т. е. либо отдельные социальные группы, либо отдельные подсистемы общества). После изменения термина «КСО» на «социальная ответственность» научный мир разделился: мы подразумеваем либо «последствия от каждого нашего (не)действия (вербального или актового), которые распространяются на каждого другого субъекта» (совпадает с ответственностью), либо «результаты действий одного субъекта обусловливают действия другого» (это ответственность в процессе производства). Сводить главное в данной проблеме только к социальной ответственности бизнеса является некорректным и научно неправильным, ибо с одной стороны, сужает сам феномен ответственности, а с другой стороны, расширяет ее искусственными элементами, которые дублируют сущностные характеристики самого феномена.

Социальная ответственность является условием-фактором жизнедеятельности каждого человека как члена общества страны. Впрочем, в последние годы нашего столетия стали известны новые аспекты/вопросы в исследовании социальной ответственности, требующие других (скорее уточняющих) подходов к пониманию самого феномена. Социальная ответственность является результатом синтезирования и интегрирования двух терминов: «социальное» и «ответственность». Природа исследуемого феномена «социальная ответственность» требует отдельного рассмотрения каждого из указанных терминов. Поэтому особенно важным становится уточнение содержания каждого из них в условиях развития современной экономики и общества страны.

Рассмотрим содержание и природу термина «социальное» как дополнения к ответственности, являющейся основным понятием темы, главной проблемы и объекта нашего исследования. Термин «социальное» («социальность») происходит от латинского слова «socius», что в буквальном переводе означает совместность, совместное. Совместность и/или совместное обусловлены возникновением и развитием разделения труда в обществе страны в целом и экономике в частности.

Большинство ученых разных отраслей знания – прежде всего, философии, экономики, социологии, политики – определяют ответственность как обязанность Акторов обеспечить согласование интересов участников производства страны, и, соответственно, слаженную совместную деятельность с целью создания ожидаемых результатов (материальных и/или нематериальных продуктов). Впрочем, в античной философии ответственность исследовали также через термин «обязанность» во взаимосвязи с такими терминами как «достоинство», «мораль», «свобода», «добро», «зло» и др. В данном случае ответственность имеет двойственный характер: с одной стороны, она является обязанностью (внешнее принуждение), а с другой стороны – долгом (внутреннее принуждение). Однако и в первом случае, и во

втором случае сохраняется то ее измерение, которое фиксируется в модальности «ответственность перед» (например, перед другим Актором, которым может быть человек, коллектив, общество и даже человечество), «в отличие от модальности «ответственность за».

Однако ныне в гуманитарных науках существуют и другие подходы к феномену «ответственность» и другое понимание его сущности. Философские визии: ответственности – это 1) взаимоотношения между личностью, коллективом, обществом с точки зрения сознательного осуществления предъявляемых к ним взаимных требований; 2) отношение зависимости человека от чего-то (от иного), воспринимаемого им (ретроспективно или перспективно) в качестве определяющего основания для принятия решений и совершения действий, прямо или косвенно направленных на сохранение иного или содействие ему. Экономические визии: ответственность – это процесс создания условий для осуществления деятельности другим (-ими) Актором(-ами), то есть результат деятельности одного Актора является началом деятельности следующего Актора в процессе создания (не)материального продукта. Такое понимание ответственности обусловлено разделением труда в экономике и обществе страны в целом, порождающее главный признак социальности ответственности. Экономика представляет собой совместную деятельность Акторов и совместные/общие их результаты. Поэтому экономика страны – это всегда социальное явление. Все процессы в экономике связаны с человеком-Актором и/или людьми-Акторами, т. е. являются социальными. Это относится и к понятию «ответственность». Ответственность является социальной всегда и в каждой сфере экономики как и в любой другой подсистеме общества страны.

Таким образом, ответственность по своей природе социальна, поскольку внутренне удерживает главный признак – совместное и/или общее, которое проявляется через субъект-интеракции на разных уровнях действия (жестово-мимическом, вербальном, актовом).

Выводы: 1) глобализирование современного мира требует интегрирования обществ стран в целом и их экономик в частности, которое уходит своими корнями в коммуникацию Акторов на разных уровнях; 2) одним из главных условий достижения успешной коммуникации Акторов в условиях глобализирования современных экономик стран мира является социальная ответственность; 3) по своей природе ответственность является социальной; 4) социальная ответственность – это культуро-производственные отношения Акторов как участников деятельности.

Лункіна Т. І., к.е.н., доцент,
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна

СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У порівнянні зі світовим досвідом, в Україні соціальна відповідальність тільки починає набувати поширення, адже вона потребує чіткої ділової досконалості та відповідальності перед суспільством за свої наслідки та дії.

Історичний аспект становлення соціальної відповідальності в Україні є не досить довгим і становить близько 10-15 років. Проте все більше підприємств, організацій і компаній долучаються до соціальної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Історичний аспект розвитку соціальної відповідальності в Україні

Роки	Історія розвитку. Представники
Етап перший. Становлення. 2005-2006 роки	
2000-2005 роки	Портал Спільноти СВБ: починаючи із початку 2000-х в Україні періодично проводяться навчання та публічні заходи із соціальної відповідальності бізнесу для журналістів, власників бізнесу, громадських активістів тощо. Форум «Корпоративна соціальна відповідальність і Глобальний договір». Метою було проведення діалогу між різними групами зацікавлених осіб з корпоративної соціальної відповідальності та мобілізація основної групи компанії щодо можливості підписання Глобального Договору. Форум соціально відповідального бізнесу в Україні та розроблено Меморандум про соціально відповідальний бізнес в Україні.
2006 рік	Підписання Глобального Договору. Першими підписантами стало близько 34 провідні міжнародні та українські компанії, асоціації, організації громадянського суспільства.
Другий етап. Підвищення обізнаності з КСВ. 2007 рік	
2007 рік	Організовано діловим журналом «Експерт» першу міжнародну конференцію з КСВ. Проведено перший Медіа Саміт з КСВ при підтримці Глобального Договору, МТС та журналом «Експерт». Приєднання України до міжнародної групи з розробки міжнародного стандарту із соціальної відповідальності ISO 26000.
Третій етап. Раціональний підхід до КСВ. 2008 рік	
2008 рік	Підготовка та представлення соціальних звітів компаній, два з яких сформовані за стандартами Глобальної ініціативи із звітності (GRI): соціальний звіт банку «Надра» та компанії «ДТЕК». Створена Рада Глобального Договору до якої було обрано представників українських і міжнародних компаній, неурядових організацій, федерацій роботодавців, профспілок. Мережею Глобального Договору розпочато кампанія «Go Green», яку підписали топ-менеджери 23 провідних компаній в Україні. Діловий журнал «Контракти» і його рейтингова агенція склали «Гвардія» склали перший рейтинг найбільш соціально відповідальних компаній. Міжнародна конференція з корпоративно соціальної відповідальності в Східній Європі, яка проводилася Ethical

	Corporation (спонсором якої стала українська компанія СКМ). Відбувається відділення особистих благодійних фондів акціонерів від компаній, акціонерами яких вони є Центр розвитку КСВ за підтримки фонду «Східна Європа», компаній СКМ, Фокстрот, ВОЛЯ і РУСАЛ. Створено центр «Розвитку Корпоративної Соціальної Відповідальності», який вперше провів дослідження щодо розуміння КСВ і обізнаності з ISO 26000 серед зацікавлених сторін. Поширення КСВ в різні регіони країни за рахунок різних тренінгів, круглих столів (близько 10 регіонів країни).
Четвертий етап. Стійкий розвиток КСВ. 2009-2010 роки	
2009-2010 роки	Розвиток екоменеджменту та інших практик, пов'язаних зі збереженням навколишнього природного середовища. Глобальний Договір проводить перший український бізнес-саміт на вищому рівні з питань зміни клімату. Залучення ВНЗ до КСВ, в результаті було опубліковано перший посібник з КСВ. Центр розвитку КСВ створив мережу «КСВ в освіті», до якої увійшли 22 університети. Проект за підтримки UNITER «Розробка національного порядку денного з КСВ». Проведено першу виставку соціальних і екологічних проектів компаній в Україні. Започаткований Національний Конкурс бізнес-кейсів з КСВ.
П'ятий етап. Ефективність функціонування. 2010-2015 роки	
2010-2015 роки	У 2010-2011 рр. тривала розробка концепції національної стратегії СВБ в Робочій групі при Комітеті з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва Верховної Ради України. Останнє оновлення відбулося у листопаді 2013 року. З січня 2017 року створено нову робочу групу щодо розробки концепції національної стратегії СВБ.
	Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності»: - щорічне проведення в Україні виставки соціальних та екологічних проектів CSR Marketplace, конкурсу на кращий нефінансовий звіт та Національний конкурс бізнес-кейсів з КСВ; - реалізація ініціативи «Підприємство 2020: роль бізнесу в суспільстві». Ініціатива має на меті узагальнити досвід стратегічного планування найуспішніших компаній України і розробити таку національну модель співпраці бізнесу та суспільства, де компанії намагатимуться брати до уваги соціальні та екологічні питання в своїх бізнес-стратегіях; - створення експертно-аналітичного порталу, присвяченого тематиці корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку CSR REVIEW – csr-review.net; - заснування системи тренінгів з підвищення навичок з КСВ та комплексний курс з КСВ – CSR Academy (спільно з Communication Hub Ekonomika).

Закінчення таблиці 1

	Визначено пріоритетні напрями: - КСВ в кризові часи; - розвиток освіти; - соціальна відповідальність державних органів влади; - просування України за кордоном.
2016-2017 роки	Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності»: - розробка проекту щодо бізнесу і прав людини та розвитку соціального підприємництва; - школа проекту «STEM: професії майбутнього» в Києві; - Меморандум «Фінансова грамотність» для здобувачів вищої освіти 1 курсів неекономічних спеціальностей; - Український пакт заради молоді; - Форум «STEM в Україні: Партнерство. Можливості. Перспективи»; - щорічне проведення форуму «Бізнес і університети»; - Національний конкурс студентських проектів «Розумне місто» (Smart City); - щорічне видання збірки «Практики КСВ в Україні тощо.

Джерело: сформовано та доповнено автором на основі матеріалів [1-4; 6]

Ключову роль у формуванні й популяризації соціальної відповідальності в Україні відіграє експертна організація Центр «Розвиток КСВ», яка була заснована у 2008 році. Метою діяльності є впроваджувати соціальну відповідальність задля системних і якісних змін в Україні. Дана організація об'єднує 40 компаній України серед яких: EY, Небесна криниця, Василь Кісіль і Партнери, Нова пошта, ДТЕК, Артеріум, Оболонь, 1+1, тощо. Близько 20 компаній виступають партнерами Центру КСВ у освітніх проектах, а саме: Ericsson, Samsung, Melexis, Syngenta, Київстар та інші. Працює на всій території України з більш ніж 100 компаніями, 200 університетами, 20 школами, 60 державними компаніями і 40 муніципалітетами.

Основними здобутками Центру КСВ є:

1) приєднання України до розробки міжнародного стандарту з соціальної відповідальності ISO 26000;

2) формування спільноти соціально відповідальних компаній;

3) проведення щорічного Конкурсу кейсів з КСВ;

4) запровадження Індексу прозорості державних компаній як індикатора реформ державної власності;

5) створення платформи для взаємодії бізнесу та університетів й шкіл задля підвищення якості вищої і середньої освіти в Україні (Національний форум «Бізнес і університети», Лабораторія «Бізнес і університети»). У цілому, Центр КСВ протягом 2008-2015 років реалізував понад 80 проектів, підготував та видав більше 135 публікацій, провів більше 250 публічних заходів, в яких взяли участь близько 4500 представників бізнесу, громадських організацій та ЗМІ [6].

Протягом досліджуваного періоду в Україні з'явились перші фахові організації, українська мережа Глобального Договору охоплює понад 140 організацій, близько ста компаній декларують власну соціальну відповідальність, причому лише 13 з них публікують звіти із соціальної відповідальності і 24 компанії декларують на корпоративних веб-сайтах

діяльність у 3 і більше категоріях соціальної відповідальності (із дев'яти). Створено групу менеджерів, відповідальних за аспекти соціальної відповідальності українських компаній, тощо [5].

Отже, в Україні соціальна відповідальність набуває поступового поширення. Так, починаючи з 2000-х років все більше підприємств та організацій залучаються до соціальної діяльності та формують нефінансову звітність. Велику роль у популяризації соціальної відповідальності відіграє Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності, який просуває основні ідеї та принципи соціальної діяльності, ґрунтуючись на міжнародний досвід.

Література:

1. Грицина Л. А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством : автореф. дис. канд. екон. наук / Л. А. Грицина. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 20 с. Корпоративна соціальна відповідальність : моделі та управлінська практика : підручн. / М. А. Саприкіна, О. Ляшенко, М. А. Саєнсус та інші [за ред. О. С. Редькіна]. – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 480 с.

2. Корпоративная социальная ответственность : общественные ожидания / под ред. С. Е. Литовченко, М. И. Корсакова. – М. : Ассоциация менеджеров, 2003. – 100 с.

3. Охріменко О. О. Соціальна Відповідальність / О. О. Охріменко, Т. В. Іванова : навч. посіб. – національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – 180 с.

4. Соціально-відповідальний бізнес : спільнота [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.svb.org.ua. – Назва з екрану.

5. Центр розвиток корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csr-ukraine.org. – Назва з екрану.

Марченко О. С., професор,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого
м. Харків, Україна

\

ПРАКТИКИ «PRO BONO» ЯК СКЛАДОВА ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ

Юридичні послуги «pro bono» (від лат. pro bono publico – заради суспільного блага) – це добровільні професійні дії юристів з надання правової допомоги тим, хто її потребує, але має фінансові, соціальні та інші обмеження щодо її отримання, на засадах добровільності, безоплатності, некомпенсованості витрат, професійності, соціальної ефективності та співпраці з громадськими організаціями. Практики «pro bono», які сприяють подоланню існуючих для малозабезпечених верств населення, неприбуткових громадських організацій фінансових бар'єрів доступу до правових знань та професійної правової допомоги, є важливою складовою програм соціальної відповідальності юридичного бізнесу.

Юридичні послуги «pro bono» суттєво відрізняються від:

– безоплатної правової допомоги (первинної і вторинної), яка в Україні є державною гарантією та фінансується за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Юридичні послуги «pro bono» як і безоплатна правова допомога не оплачуються їх споживачами, але витрати юристів на їх надання не

компенсуються. Це безоплатна для споживача і некомпенсована для юриста правова допомога. Крім того, надання послуг «pro bono» є добровільною діяльністю юриста, а не обов'язковою як безоплатна правова допомога, суб'єкти якої та їх зобов'язання визначено законом;

– благодійності юристів. Юридичні практики «pro bono» – це широкий спектр професійних послуг юристів, які відповідають всім вимогам та критеріями практичної юридичної діяльності, а не разові благодійні акції чи програми. Крім того, хоча практики «pro bono» здійснюються на безоплатній основі та без компенсації витрат юристів, це не благодійність правників, а їх систематична професійна діяльність з надання правової допомоги, здійснення якої є критерієм професійності та соціальної відповідальності суб'єктів юридичного бізнесу.

Таким чином, юридичні практики «pro bono» є особливим видом практичної юридичної діяльності з надання професійної правової допомоги, розвиток яких забезпечує реалізацію соціальної ролі та соціальної відповідальності юридичного бізнесу.

В Україні у 2015 році за даними опитування, проведеного експертами видання «Юридична практика», 59% юристів не займалися «pro bono» практиками [1]; у 2016 році «pro bono» послуги надавали 68% юридичних фірм, охоплених дослідженням «Лідери ринку: рейтинг юридичних компаній України 2016» [2].

Для розвитку юридичних практик «pro bono» в Україні слід здійснити комплекс заходів, серед яких найважливішими є такі:

– соціалізація практик «pro bono» юридичного бізнесу, тобто їх визнання суспільством як соціально ефективних і необхідних для суспільного розвитку напрямів практичної діяльності юристів. У цьому контексті важливим є їх визнання у якості кваліфікуючої характеристики професії юриста;

– інституціоналізація юридичних практик «pro bono» як визначення, прийняття і дотримання суспільством, державою, юридичними професійними спільнотами, саморегулівними організаціями правників, юридичними фірмами та юристами правил їх здійснення, які повинні бути закріплені у певних нормативних актах та відповідати чинному законодавству;

– модернізація юридичної освіти у напрямах, по-перше, формування знань і переконаності майбутність юристів щодо їх соціальної ролі та соціальної відповідальності, суспільного значення їх професійних дій; по-друге, доповнення професійних компетенцій юриста теоретичними і практичними знаннями з юридичної діяльності «pro bono»;

– обмеження та подолання квазіконсалтингової юридичної діяльності, яка має значні асоціальні ефекти та суперечить розумінню соціальної відповідальності бізнесу. Це діяльність юристів, спрямована не на суспільне благо, як «pro bono», а на отримання доходу шляхом задоволення попиту клієнтів на послуги, що не відповідають професійним та етичним нормам юридичної діяльності, а у певних випадках і нормам права. Юридичний квазіконсалтинг призводить до депрофесіоналізації практичної юридичної діяльності, тінізації та криміналізації ринку юридичних послуг, поширення протиправної поведінки суб'єктів господарювання, зростання правового нігілізму, втрат правової культури. Досвід протиправного розв'язання проблем руйнує повагу до закону, формує недовіру та негативне ставлення до його творців та захисників, тобто до державних та правоохоронних органів різного

рівня, юристів та юридичних фірм, формує субкультуру протиправної поведінки.

Література:

1. Работа не pro bono [Електронний ресурс] // Юридическая практика. – 2015. – № 30-31. – Режим доступу:. http://pravo.ua/article.php?id=100111580
2. На хвилі Pro bono: вигода на безкоштовній основі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/na-hvili-pro-bono-vigoda-na-bezkoshtovniy-osnovi.html.

Марчишинець О. В., к.е.н, доцент,
Жовнір Н. М., к.е.н, доцент,
Шевченко О. М., к.е.н, доцент,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка
м. Полтава, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Соціальна відповідальність бізнесу належить до перспективних видів відповідальності і ґрунтується на усвідомленні суб'єктом свого обов'язку перед суспільством. Сьогодні соціальна відповідальність стає невід'ємною складовою ведення бізнесу. Все більше компаній включають такі терміни, як «відповідальність», «сталий розвиток», «повага», «громадянська позиція», «інтереси суспільства», «захист довкілля» тощо у власні місії та перелік корпоративних цінностей. При цьому СВБ розглядається не як точкова благодійницька діяльність, а як інтегрована бізнес-концепція, в якій поєднуються: обов'язкове дотримання прав людини, зокрема трудових; взаємодія з суспільством і задоволення потреб його членів; зусилля зі збереження навколишнього середовища; боротьба з корупцією і дотримання принципів чесної конкуренції. СВБ-ініціативи компанії є, по суті, відображенням її цінностей, переконань і підходів до ведення бізнесу. Вони є основним елементом репутації компанії та можуть бути використані для побудови системи довіри і доброї волі між зацікавленими суспільними групами (так званими стейкхолдерами).

Єдиного й авторитетного визначення поняття соціальної відповідальності бізнесу (частіше відомого як CSR: corporate social responsibility або корпоративної соціальної відповідальності) немає. Але можна проаналізувати складові цього поняття й самостійно інтегрувати їх у визначення СВБ.

Спочатку запропонуємо проаналізувати декілька визначень СВБ:

- Зелена книга Європейського союзу (2001 рік): СВБ означає «інтеграцію соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі».

- Бізнес задля соціальної відповідальності (BSR): СВБ означає «досягнення комерційного успіху засобами, які передбачають дотримання моральних цінностей та повагу до людей, спільнот і навколишнього середовища».

- Всесвітня ділова рада за сталий розвиток (WBCSD) визначає СВБ як «зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя» [1].

Можна помітити, що кожна організація дає визначення СВБ виходячи з власного напряму діяльності. Адже соціальна відповідальність бізнесу не є урегульованим списком правил і приписів, СВБ – концепція ведення бізнесу, яка має в основі повагу та турботу за стейкхолдерами.

Підхід до реалізації політики соціальної відповідальності залежить від розміру організації, сектора бізнесу, сформованих традицій, поглядів власників та акціонерів. Так, одні підприємства фокусуються тільки на одному компоненті СВ (екологічному, на соціальних програмах для місцевого співтовариства і т.д.), інші прагнуть зробити філософію соціальної відповідальності невід'ємною частиною всієї діяльності корпорації.

Досвід багатьох успішних світових компаній свідчить, що найсучасніші технології та конкурентні переваги можуть виникнути лише там, де соціальні й екологічні аспекти від самого початку втілені у бізнес-стратегію, а процвітання і доброчинність розглядаються як речі взаємодоповнюючі. Великі західні компанії включають принципи політики СВ в стратегічний план, згадують їх в описах корпоративних місій і цінностей, а також у ключових внутрішніх документах (трудових договорах, правилах розпорядку, положенні про раду директорів та ін.) Даний підхід до соціальної відповідальності пояснюється її тісним взаємозв'язком з корпоративною етикою: організація, яка вітає інновації і незалежність мислення, не може дозволити, щоб робота її співробітників розходилася з положеннями корпоративного етичного кодексу або інших стандартів діяльності.

Компанії Google, Microsoft та The Walt Disney Company оцінюються як передові у сфері СВБ та володіють високим рівнем СВБ-репутації. Компанія Google очолює рейтинг та третій рік поспіль є безумовним лідером у сфері якості умов праці. Вона відзначена журналом Fortune як «найкраща компанія для праці» [2]. Безумовно, лояльність працівників є дуже важливою у формуванні загальної СВБ-репутації. Натхненні працівники можуть мотивувати зовнішніх стейкхолдрів, будучи позитивним відображенням внутрішньокорпоративної культури та єдності.

Із незначним відривом від переможця друге місце в рейтингу Global CSR RepTrak посідає компанія Microsoft. Політика СВБ компанії Microsoft заснована на зобов'язанні служити потребам громад та бути відповідальними перед ними. Робота компанії побудована згідно з визнаними у світі пріоритетами і рамковими програмами, такими як Керівні принципи підприємницької діяльності в аспекті прав людини ООН і Глобальний договір ООН. Принципи соціальної відповідальності пронизують усі сфери діяльності Microsoft. Аби стейкхолдери були ознайомлені з політикою, методами роботи та результатами діяльності Microsoft в сфері СВБ, компанія щорічно публікує Звіт із СВБ, який розробляється згідно стандартів Глобальної ініціативи звітування (Global Reporting Initiative). Аби дотримуватись зобов'язання бути глобальною соціально-відповідальною компанією, в Microsoft розробляють відповідальні та принципові підходи до вирішення найбільших глобальних викликів –

збереження довкілля – розробляє інноваційні способи зменшення впливу від операцій і послуг компанії на довкілля, а також допомагає використовувати потенціал технологій для сталого розвитку навколишнього середовища. Протягом останніх років компанія купила понад 3 млрд. кВат/год «зеленої» енергії [3], що відповідає сумарному річному споживанню електроенергії всією компанією Microsoft. Працюючи спільно з неприбутковими організаціями та через власні масштабні ініціативи та різноманітні доброчинні проекти, Microsoft виділяє колосальні кошти для підтримки та розвитку громад і молоді по всьому світу – понад 1 млрд. дол. [3], з яких 119 млн. дол. – грошові пожертви, 948,6 млн. дол. – пожертви матеріального характеру. Більше того, компанія проводить аудит своїх постачальників на предмет дотримання ними тих стандартів бізнес-поведінки та відповідального управління, яких дотримується сама.

The Walt Disney Company – одна з найбільших корпорацій у світі, що наскрізно практикує соціально-відповідальне ведення бізнесу та входить до низки рейтингів лідерства у цій сфері (Reputation Institute, Boston College Center for Corporate Citizenship, Jane Goodall Global Leadership Awards та ін). СВБ-ініціативи the Walt Disney Company направлені на охорону довкілля, розвиток громад, дотримання високих стандартів праці та відповідального управління. Загальна сума коштів, витрачених компанією на фінансування і підтримку цих ініціатив сягнула 315,7 млн. дол. [4]. Як роботодавець, компанія наймає, навчає та підтримує своїх працівників та їх сім'ї.

Таким чином, Walt Disney Company, Microsoft та Google об'єднує спільне бачення соціальної відповідальності як основоположної концепції ведення бізнесу, що пронизує всі процеси, слугує основою для побудови ефективних взаємовідносин зі працівниками, споживачами, інвесторами, партнерами, регулюючими органами та ін. та приводить до відчутних економічних ефектів. Своєю діяльністю вони підтримують, а у багатьох випадках – започатковують високі стандарти етичної бізнес-поведінки, умов праці, корпоративного управління, охорони довкілля, підтримки громад тощо.

Українські компанії на предмет використання їх підприємствами СВБ розглянемо за такими напрямами: відповідальність перед регіональною громадою (благодійна допомога); СВБ на робочому місці; СВБ щодо навколишнього середовища; СВБ у ставленні до споживачів та партнерів по бізнесу. Більше половини компаній (66,7%) допомагають розвитку своїх територіальних громад шляхом благоустрою територій (56,8%), створення робочих місць (33,3%), допомога місцевій владі у вирішенні різноманітних соціальних проблем (28%). Найменш популярною формою допомоги є створення робочих місць для інвалідів (14,6%) та підтримка малого бізнесу (4,6%). Досить невеликою залишається допомога у здійсненні екологічних проектів та сприяння розвитку культури і спорту (18,5% та 17,1% відповідно)[5].

Соціальна відповідальність українського бізнесу набуває вигляду спонсорської допомоги окремих компаній. До їх числа можна віднести концерн «Ніко», ЗАТ «Київстар», ЗАТ «Систем кепітал менеджмент», ЗАТ «Оболонь» та ін. Основну увагу меценати та спонсори приділяють таким видам соціальної діяльності, як підтримка соціальних проектів, підвищення якості продукції, матеріальна допомога малозабезпеченим громадянам, інвалідам, закладам соціальної допомоги, медичним закладам, співпраця з місцевими органами влади, проведення благодійних акцій, заохочення до волонтерства тощо. У той

же час доволі мізерними є інвестиції, що спрямовуються на охорону та відновлення довкілля, впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, поліпшення умов праці на підприємствах, розвиток персоналу, підвищення інноваційної активності тощо.

Отже, соціальна спрямованість бізнесу в умовах глобалізації і загострення конкурентної боротьби стає вирішальною умовою підвищення конкурентоспроможності компанії та національної економіки України. Майбутнє соціальної відповідальності в Україні залежить від усвідомлення вітчизняними компаніями важливості їх участі у вирішенні соціальних питань. Виходячи з довгострокових перспектив, компаніям необхідно навчитися дотримуватись етичних принципів у відносинах з партнерами і насамперед з тими, від кого найбільше залежить процвітання компанії – працівниками та споживачами.

Література:

1. Інтернет-сторінка ЄС, присвячена регулюванню СВБ на рівні ЄС та в державах-членах ЄС – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://europa.eu.int/comm/ employment_social/soc-dial/csr/csr_library.html
2. . Соціальні проекти «Крафт Фудз Україна» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki
3. Лазаренко О.О. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: експертна думка / Жіноча Професійна Ліга. К.: 2007. 180 с
4. Вісник доктрини приватної ініціативи / Соціальна відповідальність бізнесу вУкраїні. М. Стародубська. К., УНЦПД, 2005. 40 с.
5. Фірсова С. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: маркетинговий аспект. С. Фірсова // Економіка. – 2011. – С. 73-76.

Микитась В. В., к.е.н., асистент,

Харківський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету,

м. Харків, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВИ ЯК ЧИННИК СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Економіка – це інтегративна категорія, яка впливає на життя окремих людей, їх родин, на стан державних інститутів і держави в цілому. Від економічного стану суспільства залежить здоров’я народу та демографічна ситуація, тобто основи людського життя. Але разом з тим економічний результат – це, перш за все, результат використання ресурсів, враховуючи людські.

В Конституції України закріплені положення щодо соціальної відповідальності. Так, проголошено, що Україна є демократичною, соціальною та правовою державою, права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави; держава відповідає перед людиною за свою діяльність [5]. Проголошення України як соціальної держави вимагає здійснення активної та послідовної державної політики, спрямованої на забезпечення гідного рівня життя, а також досягнення взаємопорозуміння в суспільстві, збільшення рівня довіри до держави з боку населення [3; 4].

Зазначені Конституцією норми на практиці реалізовані недосконало. Причиною такої ситуації є те, що розуміння таких термінів як «соціальна відповідальність» і «соціальна держава» не мають однозначного трактування та не знаходять широкого застосування в нормативно- правових і політичних документах, що свідчить про недооцінку суспільними організаціями, громадянами та органами державного управління важливості соціальної відповідальності [3].

Окрім зазначеного вище, причиною такого становища є ще те, що про соціальну відповідальність держави починають згадувати лише тоді, коли проведені конкретні дії з боку держави, коли вже є наслідки та можна судити їх результат. Потрібно, щоб соціальна відповідальність «згадувалася» на етапі формування та вибору методів економічної політики. Щоб кожна дія з боку держави була пронизана принципом соціальної відповідальності. Тільки в цьому випадку реалізація економічної політики буде ефективною та повною мірою відповідатиме її місії. Коли сама дія підпорядкована соціальній відповідальності, то і результат буде відповідним, а значить ефективним, який призведе до стабільного розвитку економіки країни.

Соціальна відповідальність держави має системоутворюючий, багатофункціональний зміст, вона сприяє здійсненню всіх інших принципів сучасного державного управління, забезпечує позитивний імідж інститутів держави та її посадових осіб, стає обов’язковим засобом соціальної відповідальності на інших рівнях, запорукою соціального прогресу та стабільного розвитку економіки. Соціальна відповідальність влади виявляється в ефективному державному управлінні країною, що забезпечує соціальний, інноваційний, економічний, культурний, духовний розвиток суспільства. Вона означає реалізацію проголошених цілей. Програм, зобов’язань, досягнення прогресивних соціальних стандартів, стабільне покращення умов життя в країні. Соціальна відповідальність влади передбачає звітування посадовців та державних інститутів перед громадкістю за виконання делегованих їм повноважень та обов’язків, зобов’язує їх бути відкритими, давати відповіді на болючі питання життя суспільства тощо [2, с. 41].

Розглядати соціальний та економічний розвиток країни окремо не є вірним та ефективним. Потрібне чітке розуміння, що для створення умов стабільного розвитку економіки, перш за все, потрібно не тільки формування принципів соціальної відповідальності держави, а й їх реалізація. Дії з боку держави повинні бути чітко визначені, відповідати, поставленим цілям економічного та суспільного розвитку. Все це й повинна відображати соціальна відповідальність держави. Основою соціальної відповідальності держави має стати узгодження між економічними законами та правовими законами. Тобто, кожен правовий закон має нести в собі економічну складову, адже економістами науковцями доведено, що кожна дія з боку держави відображається на економічному становище, можливо, не відразу, а через певний час [3; 1; 6].

Одним з найголовніших результатів розвитку соціальної відповідальності держави є створення сприятливого соціально-економічного, зокрема шляхом боротьби з корупцією, що призведе до оздоровлення національної економіки, її детенізації та поступового формування перспектив стабільного її розвитку.

Держава має сформувати такі умови, які акцентували б увагу сторін соціального діалогу (як роботодавців, так і найманих працівників) на спільних інтересах, заохочували їх до поширення практики соціальної відповідальності. Зокрема, потрібно створити механізм, який пов’язував би можливості держави з

рівнем соціальної відповідальності бізнесу й ефективності соціально-трудових відносин на конкретному підприємстві [2, с. 44].

Соціальна відповідальність як особливий вид суспільних відносин і закономірний результат розвинутої соціальної орієнтованої економіки є водночас важливим показником економічної, соціальної та політичної зрілості суспільства [2, с. 45].

На наш погляд, підпорядкованість правових законів економічним і має бути практичною основою соціальної відповідальності держави. На практиці ж більшість законів та реформ мають стихійний (іноді, навіть, суб'єктивний) характер без врахування потреб населення та їх економічних наслідків. Соціальна відповідальність держави при створенні умов стабільного розвитку економіки країни має захищати населення від негативних наслідків реформ.

Література:

1. Глобальні трансформаційні імперативи сталого розвитку національної економіки: монографія / [В.Є. Реутов, О.С. Горда, А.М. Колот та ін.]. – Сімферополь: Фенікс, 2011. – 282 с.
2. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні / О.А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1(15). – С. 39-46.
3. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність – шлях до європейської соціальної держави // О.А. Грішнова // Соціально – трудові відносини: теорія та практика. Київ, 2011. – № 2. – С. 5-12.
4. Державна соціальна політика як передумова економічного розвитку України: монографія / Г.С. Лопушняк. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 372 с.
5. Конституція України: Електронний ресурс: режим доступу: http://zakon1.rada.-gov.ua
6. Соколов В. Коммерционализация государства и социальная ответственность // Мировая экономика и международные отношения, 2012. – № 4. – С. 115-124.

Нафус І. І., здобувач,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК УМОВА НАГРОМАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Соціалізація економічних відносин виступає об'єктивною закономірністю розвитку сучасної економіки. Формами прояву цієї закономірності виступають процеси розвитку соціальної відповідальності бізнесу та нагромадження соціального капіталу. Ці форми взаємопов'язані між собою і зумовлюють взаємний розвиток соціальних відносин.

Як зазначає один із теоретиків концепції соціального капіталу Р. Патнем, соціальний капітал має свої корені у соціальних мережах, нормах та довірі, що стимулюють координацію і кооперацію для взаємної вигоди. Він вважає, що соціальний капітал стосується таких елементів суспільної організації, як соціальні зв'язки, норми, довіра, що створюють умови для координації та кооперації заради взаємної вигоди, характеризують єдність культури і структури. За його визначенням, соціальний капітал – це сукупність норм, цінностей, відносин, зв'язків між людьми [1].

Соціальний капітал – один з багатьох капіталів, сукупність потенційних чи реальних ресурсів, які накопичує кожен індивідуум чи група людей завдяки стійкій мережі певних інституціалізованих зв'язків або відносин взаємного визнання, довіри. Учені розглядають його як ресурс, завдяки якому кожна людина має певні можливості, переваги. Дж. Коулмен укладає в поняття «соціальний капітал» потенціал взаємної довіри, взаємодопомоги, цілеспрямовано сформований у вигляді зобов'язань, очікувань, інформаційних каналів, соціальних норм та використовує цю категорію для характеристики соціальних мереж [2]. За визначенням Ф. Фукуями, соціальний капітал – це здатність людей утворювати колектив і працювати у ньому заради загальної мети; це сукупність норм, соціальних відносин, які й дозволяють спільно працювати, підпорядковуючи свої інтереси інтересам колективу. А цього можна досягти за наявності у спільноти (колективу) норм і цінностей, які поділяють усі її члени, а також готовності останніх підпорядковувати свої інтереси інтересам колективу. У результаті цього виникають спільні норми, цінності, довіра одного до іншого [3].

Головними функціями соціального капіталу є: збільшення можливостей співробітництва; сприяння поширенню інновацій, зменшення інформаційної неоднорідності та розширення спектру механізмів реалізації різноманітних проектів; посилення неформальної системи соціального захисту між домогосподарствами; вплив на створення людського капіталу в наступних поколіннях; підтримка вимушеної довіри; генерація офіційних і неофіційних соціальних норм, поліпшення здатності суспільства здійснювати моніторинг ефективності діяльності уряду.

Як зазначає О. Убейволк, для формування соціального капіталу необхідні три основних елементи – соціальні мережі, загальні норми, а також переконання й довіра, які, завдяки загальновизнаним правилам (на мікро-, мезо-, макрорівнях), створюють специфічну його форму. На його створення впливає наявність (відсутність) чотирьох основних факторів: розвиток горизонтальних зв'язків усередині суспільства; характер соціальних зв'язків усередині соціальних груп і організацій; відносини між громадянським суспільством і державою; якість управління. Джерела формування соціального капіталу наступні: ціннісна орієнтація, імператив, засвоєний суб'єктами в процесі соціалізації; індивідуальна соціальна взаємодія; обмежена солідарність; вимушена довіра. Лише ефективні норми можуть стати могутньою формою соціального капіталу, який не тільки полегшує певні дії, але й стримує дію негативних тенденцій у суспільстві. Серед його ціннісних складових виділяються довіра, моральність і справедливість, які зовнішньо проявляються через репутацію та імідж як індивіда, так і організації [4].

Соціальний капітал виступає як ключовою передумовою та ресурсом становлення інституту соціальної відповідальності, так його наслідком.

Напрями впливу соціального капіталу на розвиток СВБ:

1) стійка мережа соціальних зв'язків, соціальної довіри та визнання сприяє формуванню передумов для формування соціальної відповідальності підприємництва, оскільки зникають бар'єри для її повноцінного розвитку, соціальна та економічна невизначеність, закритість системи та недосконалість інституціонального забезпечення;

2) соціальний капітал забезпечує якість середовища функціонування і реалізації соціальної відповідальності бізнесу; його формальні та неформальні

правила передбачають можливість координувати свої дії з метою розв'язання загальноекономічних та соціальних завдань;

3) довіра, культурні надбання, звичаї, мораль впливають на сутнісні характеристики соціальної структури, яка формує колективну свідомість, що в свою чергу вливає на формування соціальної відповідальності підприємництва;

4) соціальний капітал обумовлює і характер, специфіку, ключові риси тієї моделі соціальної відповідальності підприємництва, що формується в кожній окремій країні;

5) цілі й настанови правлячої соціальної групи частіше за все є домінуючими у формуванні соціальної відповідальності бізнесу; це є ідеї особистої соціальної відповідальності й соціально відповідальної поведінки підприємців;

6)ефективне використання соціального капіталу може в значній мірі впливати на зниження трансакційних витрат підприємства, на ведення переговорів та укладення контрактів, які вимагають значно менших зусиль за наявності високо розвиненого соціального капіталу;

7) завдяки інвестуванню у соціальний капітал стає можливим отримання інформації, яку неможливо було б отримати в інший спосіб, що дозволяє виявити і оцінити можливі позитивні і негативні наслідки від економічної діяльності підприємства, зменшуючи невизначеність від політико-економічної ситуації для бізнесу.

Водночас соціальний капітал формується та нагромаджується у результаті розвитку відносин соціальної відповідальності бізнесу. Всі внутрішні дії щодо реалізації соціальної відповідальності бізнесу (заходи щодо підвищення кваліфікації працівників, піклування про безпеку праці та охорону здоров'я, дотримання прав працівників та акціонерів) позитивно впливають на формування двосторонніх довірчих відносин зі співробітниками, що дозволяє створити стійкі взаємовідносини між її працівниками та елемент довіри.

Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) – це підхід, згідно з яким компанії добровільно інтегрують у свій бізнес вирішення соціальних і екологічних проблем та вступають у взаємодію з усіма своїми стейкхолдерами. Цей підхід передбачає комплексне поєднання економічних, соціальних та екологічних аспектів бізнесу, перехід до принципово нової моделі менеджменту, прийняття на себе зобов'язань, що виходять за межі звичайних правових вимог.

Можна виділити декілька концепцій, які підтверджують роль СВБ як чинника нагромадження соціального капіталу:

1. Концепція «стейкхолдерів», побудована на ідеї про наявність у організацій корпоративної свідомості, яка передбачає постійне розуміння керівництвом відповідальності даної установи по відношенню до громадянського суспільства. Незалежно від типу підприємства чи організації, існують групи людей, які впливають на організацію або на яких впливає сама організація і котрих тому можна розглядати як таких, що покладають на організацію певну відповідальність. Ці групи включають: працівників, покупців, акціонерів, постачальників, місцеву громаду, державу та суспільство в цілому.

2. Концепції «груп інтересів» (найбільш відомий представник цієї концепції – Пітер Дракер), відповідно до якої компанія несе зобов'язання перед багатьма членами (учасниками) груп інтересів. На корпорації покладаються особливі моральні зобов'язання і соціальна відповідальність за розвиток інституційного, соціального, технологічного і господарського оточення корпорації, екологічного і загального соціального середовища. Таким чином, ці функції виходять за межі власне завдання отримування прибутку.

3. Концепція корпоративної підзвітності, яка підкреслює, що компанії у певний спосіб несуть відповідальність за наслідки своїх дій.

4. Добровільна концепція, яка передбачає зобов'язання фірми – понад ті, яких вимагає закон або економіка – прагнути досягнення довгострокових цілей, які є корисними для суспільства. Важливо, щоб організації були віддані справі виправдання очікувань і виконання моральних зобов'язань на рівні суспільства. Це означає, що правильна поведінка враховує благополуччя ширшого суспільства.

5. Концепція проактивності, суть якої полягає у тому, що СВБ з точки зору бізнесу є засобом реагування на виклики сталого розвитку. Компанії можуть це робити «реактивним» (підхід на основі реакції) або «проактивним» шляхом (стратегічний підхід), який систематично розширює можливості врядування задля сталого розвитку.

Література:

1. The Prosperous Community. Social Capital and Public Life / R. Poitnam // The American Prospect. – 1993. – Vol. 4, № 13. – P. 1–2.

2. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122–139.

3. Фукуяма Ф. Доверие : социальные добродетели и путь к процветанию : пер с англ. / Ф. Фукуяма. – М:. АСТ Хранитель, 2006. – 730 с.

4. Убейволк О.О. Соціальний капітал: сутність, генеза, сучасні форми / О.О. Убейволк: Дис... канд. наук: 09.00.03 – Запоріжжя. – 2009.

Рябініна Л. М., д.е.н., професор,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ПРОБЛЕМИ ОТОТОЖНЕННЯ ФУНКЦІЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ З ЙОГО ОПЕРАЦІЯМИ В ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇНАХ

Центральний банк країни займає особливе місце в її соціально-економічному розвитку і грає особливу (емісійно-регулюючу) роль, завдяки тих функцій, які він виконує. Однак, як випливає з Закону України «Про Національний банк України» «…основною функцією Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України.» [1, ст. 6, курсив Л. Р.]. До того ж, «…при виконанні своєї основної функції Національний банк має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі» [1, ст. 6, абз. 2]. Однак, як показав аналіз, НБУ з моменту введення національних грошей в грошовий оборот країни (10 січня 1992 р.) жодного разу не зміг забезпечити стабільності грошової одиниці України – ані карбованця, ані гривні. Це дозволяє зробити висновок про те, що так звана «основна функція НБУ», проголошена Законом, відображує тільки його основну мету чи завдання і аж ніяким чином не характеризує функцію центрального банку, та ще й основну. Більш того, проголошена Законом, так звана, основна функція центрального банку, взагалі не відноситься до його функцій. Саме тому НБУ не зміг протягом 25 років існування незалежної України забезпечити стабільність її грошової одиниці. Разом з тим, О. В. Дзюблюк справедливо вважає, що

«…сутність центрального банку найбільш доцільно розглядати саме через призму його основних функцій…» [2, с. 100].

Аналіз основних функції центрального банку в поглядах вітчизняних та закордонних економістів показав, що більшість з них (О. В. Дзюблюк [2], Е. Я. Брегель [5], В. І. Букато [6], О. Д. Вовчак [7], А. С. Гальчинський [8], Л. А. Дробозина [9], М. І. Звєряков [10], Е. Ф, Жуков [11], Р. Л. Миллер [12]; М. І. Савлук [13]), та багато інших знаних науковців світу, характеризуючи сутність центрального банку і розглядаючи його функції, виділяє, як правило, 4 і максимум 6-7 функцій [2, с. 100; 5, с. 95-96; 6, с. 117; 7, с. 144; 8, с. 269; 9, с. 351-354; 10, с. 98; 11, с. 97-107; 12, с. 402-405; 13, с. 668]. І хоч кількісно та редакційно формулювання вченими-економістами 6-7 функцій центрального банку країни дещо відрізняється одне від одного, але ж в цілому воно зводиться до одного й того ж теоретичного змісту загальної сутності центрального банку, що виражається в чотирьох його базових (основних) функціях, як найпростіших проявах глибинних сторін його сутності, а саме функцій: єдиного емісійного центру країни; органу грошово-кредитного регулювання її економіки; «банка банків» та «банкіра Уряду» (fiscal agent або агент Уряду) [12, с. 402-405]. За таких умов, основною функцією центрального (емісійного) банку, все ж таки є функція єдиного емісійного центру країни, без виконання якої, НБУ не зможе, навіть, і емітувати національні гроші (стабільність яких він має підтримувати, завдяки виконанню своєї другої основної функції – органу грошово-кредитного регулювання економіки країни. З цього випливає, що, помилково проголошена Законом України, так звана, основна функція центрального банку, яка в подальших статтях Закону називається вже ціллю і, навіть, цілями НБУ**,** які «…визначені статтею 6 цього Закону.» [1, ст. 24, абз 1] не може розглядатися, навіть, і як операція центрального банку, бо для забезпечення стабільності грошової одиниці країни центральний банк має здійснювати не одну, а декілька операцій, виконуючи свою другу функцію – органу грошово-кредитного регулювання економіки країни.

Доречно, що ототожнення операцій центрального банку країни з його функціями властиво практично усім пострадянським країнам, в законі про центральний банк яких міститься від 11 [3, ст 4, Таджикистан] до 60 [4, р. 2, ст. 26, в ред. от 13.07.2016, № 397-3, Білорусія] операцій, ототожнених з його функціями. По друге, причина такого невиправданого і необгрунтованого ототожнення операцій центрального банку з його функціями (в цілій низці пострадянських країн) міститься у практичних підходах до нього як до кредитної установи вищого рівня, яка, перш за все, має здійснювати цілу купу регулюючих операцій. За таких умов теоретичні підходи до центрального банку країни як до економічної категорії, в якій відображуються суспільні виробничі відносини центрального банку з урядом і другими банками та його місце в системі суспільного відтворення в економічній системі країни нехтуються разом з її функціями**.**

До того ж, не можна не сказати про те, що функції, як найпростіший прояв глибинних сторін сутності центрального банку, характеризують його абстрактну сутність і притаманні йому завжди, в той час як операції, як дії в ряду подібних дій банку, можуть і не виконуватися їм, якщо в них не існує потреби в данний момент часу. До того ж, варто звернути увагу шановного читача і на те, що окрім операцій центрального банку, перелічених в ст.ст. 6 та 7 Закону і помилково розглядаємих як функції, загальна кількість операцій

центрального банку як його дій в ряду подібних дій, доповнюється ще майже двома десятками інших операцій центрального банку [1, ст. 42].

Не можна не сказати і про те, що деякі економісти (В. І. Міщенко, В. Л. Кротюк та інші) поділяють функції усіх без винятку центральних банків на «…регулюючі, контрольні та обслуговуючі» [14, с. 73-74], розглядаючи функції центральних банків не з точки зору прояву кожної з глибинних сторін його сутності, а з погляду на основні завдання діяльності банку. Зокрема, А. С. Гальчинський ототожнює всі функцій центрального банку з його завданнями (такі собі функції-завдання), в зв'язку із чим він пише, що «…забезпечення грошової стабілізації є <…> власне єдиною функцією Центрального банку в ринковій економіці. Всі інші функціональні обов'язки, що покладаються на банк, розглядаються як завдання, що є допоміжними й підпорядкованими.», з чим ніяким чином не можна погодитись» [8, с. 269]. Саме тому О. В. Дзюблюк, з аргументами якого не можна не погодитись стосовно ототожнення функцій центрального банку з його завданнями, відмічає, що за таких умов «…має місце не лише невизначеність стосовно конкретного переліку основних функцій центрального банку, а й певна плутанина його функцій із завданнями» [2, с. 101]. При такому підході до функцій емісійних центральних банків країн, найбільш характерна сутність цих емісійних банків – функція єдиного емісійного центру країни і, відповідно, органа грошово-кредитного регулювання економіки в ній, які, навіть, й не називається, так само як і такі специфічні для центральних банків функції, які розкривають глибинні сторони їх сутності, як функції банка банків та банкіра Уряду.

Зокрема, ототожнення сутності функцій центрального банку з його завданнями та операціями, відображує непродуманий підхід до найбільш вагомих теоретичних ознак сутності діяльності центрального банку. Варто відмітити, що вітчизняні науковці неодноразово звертали увагу на помилковість ототожнення функцій банків з їх операціями [13, с. 551]. Уперше необхідність розмежування понять «функції банків» і «операції банків» висловлена провідними вітчизняними економістами, такими, як д-р екон. наук А. М. Мороз, д-р екон. наук М. І. Савлук та іншими науковцями, які звернули увагу на те, що «...Функція банку – більш складне, глибоке явище, чим операція. Вона характеризує банк як абстрактну економічну структуру з макроекономічних позицій та з точки зору її місця в економічній системі взагалі й впливу на все економічне середовище, у якій банк функціонує. Функція – це те, що властиво кожному банку постійно, незалежно від того, які конкретні операції він виконує в даний момент. Операція ж характеризує певний вид роботи банку тільки в даний момент і стосовно лише окремого економічного суб'єкта, тобто на мікрорівні» [13, с. 551]. Такий підхід до банківських функцій і операцій розкриває сутністні розходження між банківськими операціями як конкретними діями банку і його функціями, які визначають місце центрального банку і його роль не лише в банківській, а і взагалі в економічній системі країни.

Література:

1. Закон України «Про НБУ», Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 29, ст. 238, із змінами та доповн. станом на 01.01.2017 р.

2. Дзюблюк О. В. – Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки : моногр. [Текст] / О.В. Дзюблюк. – К.: Поліграфкнига, 2000. – 471 с.

3. Закон Республики Таджикистан, «О Национальном банке Таджикистана» от 05.08.2009, № 722. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://base.spinform.ru/ show_doc.fwx?Rgn=2339

4. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25.10.2000, № 441-З. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=1991

5. Брегель Е. Я. – Денежное обращение и кредит капиталистических стран : учебник [Текст] / Е.Я. Брегель. – М.: Финансы, 1973. – 376 с.

6. Букато В. И. – Банки и банковские операции в России [Текст] / В. И. Букато, Ю. В. Головин, Ю. И. Львов : научн. изд. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 367 с.

7. Вовчак О. Д. – Кредит і банківська справа [Текст] / О. Д. Вовчак, Н. М. Рущишин, Т. Я. Андрейків : підручник. – К.: Знання, 2008. – 564 с.

8. Гальчинський А.С. Теорія грошей : навч.-метод. посібн. [Текст] / А. С. Гальчинський. – К.: Основи, 1998. – 415 с.

9. Финансы, денежное обращение, кредит : учебник [Текст] / под ред. Л. А. Дробозиной. – М.: Финансы, Издат. объедин. «ЮНИТИ», 1997. – 479 с.

10. Макроекономіка / навчальний посібник для студ. вищих навч. закладів [Текст] / за заг.ред. М. І. Звєрякова. – Одеса: ОНЕУ, 2016. – 267 с.

11. Банки и банковские операции : учебник [Текст] / под ред. Е. Ф. Жукова – М.: «Банки и биржи» Издат. объединение «ЮНИТИ», 1997. – 471 с.

12. Миллер Р. Л., Ван-Хуз, Д. Д. Современные деньги и банковское дело : учебник [Текст] / Р. Л. Миллер, Д. Д.Ван-Хуз. – М.: ИНФРА-И, 2000. – 856 с.

15. Гроші та кредит : підручник [Текст] / кол. авторів за загальн. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 740 с.

14. Міщенко В. І., Кротюк В. Л. Центральні банки: організаційно-правові зсади В. І. Міщенко, В. Л. Кротюк : моногр. [Текст] / В. І. Міщенко, В. Л. Кротюк. – К.: Знання, 2004. – 372 с.

Нестерова К. С., доцент,
Міжнародний гуманітарний університет
м. Одеса, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ СВІТОВИХ КРИЗ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

Міжнародний туризм є найбільш динамічною та однією з найперспективніших форм міжнародних економічних відносин. Країни світу, що мають відповідні ресурси та розвинуту транспортну інфраструктуру, за останні десятиліття активно розробляють державні програми розвитку туризму, заохочують інвестиції у туристичний бізнес, займаються маркетингом туристичних дестинацій. Така увага до проблем розвитку туризму обумовлена тим, що як вид економічної діяльності він має суттєві переваги, а саме: стійка потреба у туристичних послугах з боку споживачів, менші капіталовкладення порівняно з виробництвом продукції, значний мультиплікативний ефект, резистентність до кризових явищ.

Під резистентністю міжнародного туризму до кризових явищ ми розуміємо його відносну стійкість до розбалансування економічної системи, яке може бути наслідком фінансової кризи, форс-мажорних обставин, військових дій тощо.

За даними ЮНВТО [1], показник міжнародних туристичних прибуттів за вказаний період збільшився з 435 млн. до 1 млрд. 186 млн. осіб (табл. 1.1), що свідчить про тенденцію розвитку міжнародного туризму.

Таблиця 1.1

Динаміка міжнародних туристичних прибуттів

Роки	Кількість туристів, млн. осіб	Темп зростання, %
1990	435	-
1995	527	9,2
2000	674	14,7
2005	809	13,5
2007	898	8,9
2008	917	2,1
2009	882	*-3,5*
2010	950	6,8
2011	994	4,4
2012	1 040	4,6
2013	1 088	4,4
2014	1 134	4,6
2015	1 186	5,2

Складено автором за даними [1]

Наведені у табл. 1.1 дані дозволяють виявити крапку екстремуму, яка відбулася у 2009 р. внаслідок світової фінансової кризи і проявилася у суттєвому скороченні кількості туристів.

Таке скорочення було спричинене зменшенням вартості долару США, падінням інвестиційної активності підприємств, уповільненням темпів економічного зростання національних економік, падінням прибутків споживачів, кризою банківського сектору. До неекономічних причин скорочення кількості туристів слід віднести, передусім спалах грипу А (H1n1). До факторів неекономічного характеру, що впливають на розвиток міжнародного туризму, належать, у першу чергу, терористичні акти, стихійні лиха, воєнно-політичні конфлікти. За останні роки прояв неекономічних факторів збільшився майже втричі.

За даними 2015 р., країнами-лідерами з міжнародних прибуттів туристів були Франція (84,5 млн. осіб), США (77,5 млн. осіб), Іспанія (68,2 млн. осіб), Китай (56,9 млн. осіб) та Італія (50,7 млн. осіб) [2]. На підставі аналізу індексу тероризму в зазначених країнах було зроблено висновки, що на туристичні прибуття впливають здебільшого економічні фактори. Щодо індексу тероризму, який відображає прямий та непрямий вплив терористичних атак на суспільне життя, при здійсненні туристичної подорожі він не є вирішальним фактором. Так, не зважаючи на високе значення індексу в Китаї, країна займає 4 місце в світі за кількістю туристичних прибуттів (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Динаміка терористичних атак та туристичних прибуттів у окремих країнах світу, 2015 р.

Країни	Індекс тероризму	Кількість туристичних прибуттів, млн. осіб
Франція	4,553	84,5
США	4,613	77,5
Іспанія	2,622	68,2
Китай	6,294	56,9
Італія	3,364	50,7

Складено автором за даними [1; 2]

Аналогічна ситуація стосується Італії та інших країн. Вважаємо, що така ситуація обумовлена психологічними мотивами споживачів у процесі прийняття рішення стосовно туристичної подорожі. У свідомості терористичний акт сприймається, по-перше, як завершена дія. По-друге, падіння цін на туристичні послуги країн, де відбулися епізодичні теракти, стимулює споживчий попит. По-третє, посилення безпеки туристів після терористичного акту, навіть як епізодична дія, є швидкою реакцією органів публічної влади, що викликає почуття безпечності у туристів. У зв’язку з цим, фактор безпеки туристичної подорожі, що є набагато ширшим поняттям, ніж захищеність та безпека туристів від терористичного акту, містить характеристики безпечності транспортного засобу та туристичної дестинації. На рис. 1.1 представлено основні складові фактору безпеки туристичної подорожі.

Рис. 1.1. Основні складові фактору безпеки туристичної подорожі

Високий рівень резистентності міжнародного туризму від кризових явищ також обумовлений тим, що велика кількість видів туризму дозволяє замінювати один вид на інший у випадку необхідності або змінювати туристичний маршрут. Особливо це стосується круїзного бізнесу. Так, після анексії АРК більшість круїзних компаній замінили маршрут з України на Туреччину. А такі компанії, як «Azamara», «Oceania Cruises», «Windstar Cruises» взагалі скасували маршрут з суднозаходом до українських портів. Таким чином, політична криза спричинила практично крах круїзного сезону 2014 р. Однак майже за рік показник кількості туристичних прибуттів повернувся до докризових значень. Таке швидке відновлення є характерним лише для туристичного сектору, що опосередковано свідчить про високу рентабельність туристичного бізнесу. Для порівняння дані за аналогічний період динаміки обсягів світової торгівлі товарами свідчать про набагато повільніші темпи зростання, які в середньому складають 2-3%.

Необхідно також зазначити, що рівень резистентності має регіональні особливості. Рис. 1.1 свідчить про те, що кризовий період 2009 р. не відобразився на туристичному секторі Африки і практично не вплинув на туристичний сектор Азії та Океанії. Стійкому розвитку туристичних секторів зазначених регіонів сприяли такі фактори, як активна державна організаційно-правова підтримка розвитку туризму в країнах Азії, транскордонне співробітництво країн Азії з розвитку туризму, розвиток транспортної інфраструктури, розробка ефективної стратегії розвитку туристичного бізнесу, засновану, передусім на регіональному та секторальному фокусі, державно-приватне партнерство у питаннях спільного фінансування туристичних проектів, подія світового масштабу в Африці (чемпіонат з футболу) тощо.

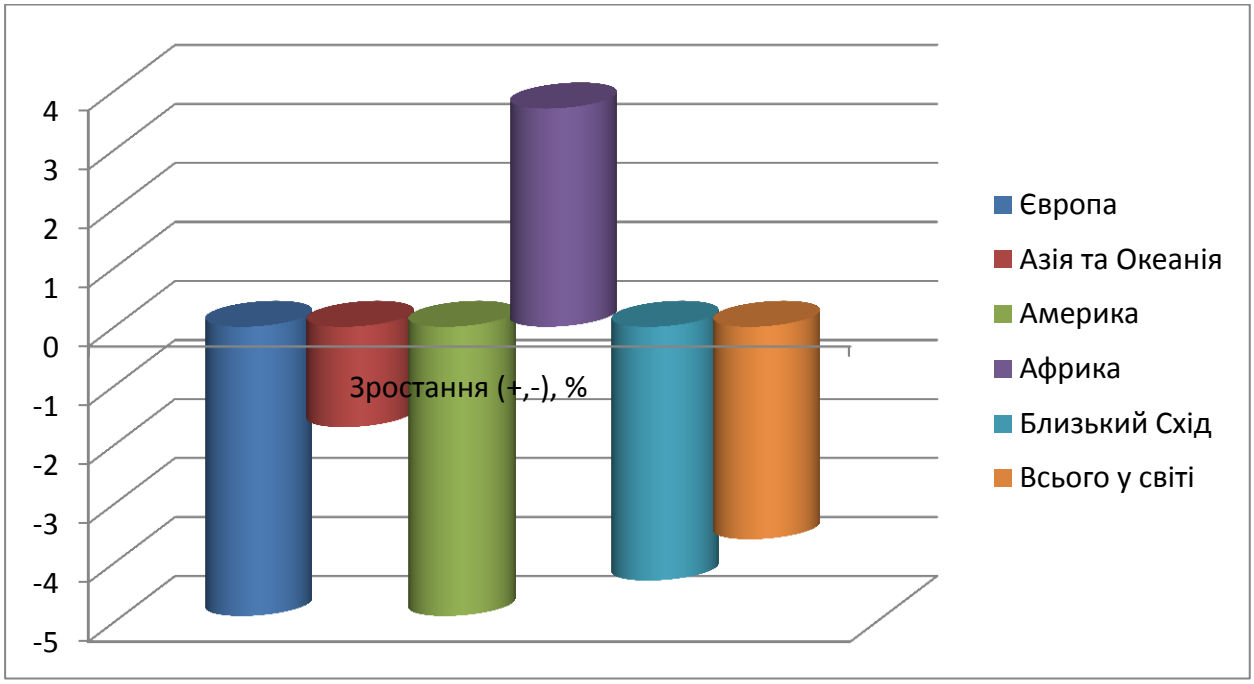


Рис. 1.1. Темпи зростання туристичних прибуттів за регіонами світу у 2009 р.

Складено автором за даними [2]

Таким чином, в умовах структурної кризи світової економіки, падіння темпів зростання національних економік, міжнародний туризм внаслідок високої резистентності до кризових явищ міг би стати дієвим інструментом рецесії, у тому числі для України. Для досягнення цієї мети має бути реалізована комплексна державна підтримка розвитку туристичного сектору в країні, транспортної інфраструктури тощо.

Література:

1. UNWTO. Tourism highlights 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2016.pdf.
2. WTO Press release [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/news_e/pres13_e/pr688_e.htm.

Огінок С. В., к.е.н, асистент,
Львівський національний університет
імені Івана Франка
м. Львів, Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК ЗА ДОПОМОГОЮ ФРАНЧАЙЗИНГУ

Роль франчайзингу в світі зростає з кожним роком. Зокрема, в Європейському Союзі за умов єдиного європейського ринку країни – члени ЄС отримали значні переваги, і сприятливі умови для активізації міжнародного виробництва і діяльності великих і малих компаній. Популярність і поширеність франчайзингу зумовлена тим, що він відкриває реальні

можливості для розвитку мережі збуту товарів як на національних так і на зарубіжних ринках, із залученням відносно невеликих коштів, а головне за короткий проміжок часу.

Ще однією позитивною стороною франчайзингу є те, що він забезпечує ефект масштабу, причому в одній з найпрогресивніших його форм, а саме у налагодженні мережі збуту, що зростає, завдяки чому підвищується продуктивність праці та засобів виробництва, а також розширюються можливості впровадження новітніх технологій та модернізації виробництва. Використовуючи франчайзинг для розширення власного бізнесу, франчайзер постійно збільшує масштаби власного бізнесу, виходить на нові ринки, не витрачаючи на це додаткових коштів, а франчайзі може зекономити витрати, купивши готову, перевірену та дієву франшизу, при цьому уникнувши конкуренції та використовувати новітні технології. Тобто при використанні франчайзингу можна спостерігати повну віддачу від масштабу, коли зі зміною економічної ефективності зростають масштаби виробничої діяльності. Власник бренду збільшує економічну ефективність свого бізнесу завдяки появі нових франчайзингових точок, які відкривають франчайзі, водночас франчайзер отримує додаткову можливість збільшувати свої доходи шляхом продажу франшиз та надходження періодичних відрахувань та роялті. Крім того, власник бізнесу, розширюючи масштаби власного виробництва, отримує додаткові кошти від продажу комплектуючих і сировини своїм франчайзі.

Серед нових економічних механізмів, інструментів і форм які сприяють вирішенню економічних проблем в Україні дедалі більшої популярності набуває франчайзинг. У державі помітно зростає кількість франчайзингових точок, з’являються нові франчайзингові мережі. Усе це завдяки тому, що франчайзинг має низку переваг, які дають змогу знизити операційні витрати, зменшити ризики, підвищити ефективність виробничої діяльності, зміцнити конкурентоспроможність економіки загалом, що особливо важливо для України за сучасних умов. Загалом, система франчайзингу надає ряд переваг, які дозволяють більш ефективніше організувати бізнес з меншими ризиками та затратами, що підвищує ефективність української економіки вцілому. За обмеженого державного фінанування та відсутності продуктивної системи фінансування підприємницької діяльності франчайзинг набуває значення як дієвий інструмент, що забезпечує тісну взаємодію малого і середнього бізнесу. На цьому етапі для українського ринку є важливим досвід європейських франчайзингових мереж, які впроваджують вищі стандарти провадження бізнесу та життя населення, а також підвищують рівень глобалізації та інтернаціоналізації економіки країни.

Як уже зазначалося, франчайзингові інструменти є одними із найпростіших у застосуванні при входженні на іноземні ринки та розширенні власних мереж збуту. Розвиваючи власну франчайзингову мережу, франчайзер несе на нові ринки та території не лише власну торгову марку та методи виробництва, а й високі норми, стандарти та нові технології, яким відповідають його товари, що є дуже важливим для українського споживача та економіки вцілому.

Досить популярним видом франчайзингу є екологічний франчайзинг, діяльність якого зорієнтована на екологію, захист навколишнього середовища та здоровий спосіб життя.

На тлі усунення негативних наслідків минулого та просування технологій майбутнього, що створюють умови для повноцінного життя і збереження природного середовища, екологічний франчайзинг шириться Україною.

Екологічний франчайзинг стає все більш популярним, оскільки створює кращі умови для життя та покращує і зберігає навколишнє середовище. Досить довго термін «екологічний франчайзинг» використовувався лише на теоретичному рівні та означав систему економічних відносин між франчайзером та франчайзі, які спрямовані на захист навколишнього середовища та ведення здорового способу життя. На початку 2000 років створюються перші франчайзингові фірми, які діють за принципом екологічного франчайзингу. Представниками екологічного франчайзингу в Україні є «Еко-буффет», «Еко-лавка», «Еко-шик» та «Terra Organica» (табл. 1).

Таблиця 1

Умови придбання та використання екологічних франшиз в Україні

Назва франшизи	Початок франчайзингової діяльності	Кількість власних точок	Кількість франчайзингових точок	Мінімальний сума інвестицій, тис. грн.
Еко-Лавка	2012	21	24	від 150 000
Еко-буффет	2012	2	3	від 930 000
Еко-шик	2004	3	1	від 120 000
Terra Organica	2010	3	3	від 40 000

Джерело: складено автором на підставі даних [1; 2; 3]

Все ж таки екологічний франчайзинг не набув значного поширення в Україні, але український ринок має хороші можливості для його впровадження. Впровадження механізму екологічного франчайзингу зробить поштовх для розвитку таких галузей української промисловості як сільське господарство, харчова промисловість, нерухомість, туристичний та готельно-ресторанний бізнес.

Завдяки перевагам, які надає екологічний франчайзинг, ринок стає глобальнішим, абсолютно позитивний ефект спостерігається у сферах обслуговування та сервісного бізнесу. Екологічний франчайзинг дає змогу максимально підвищити рівень життя із збереженням та поліпшенням якості навколишнього середовища. Стимулюючи поширення екологічно чистого виробництва, екофранчайзинг водночас слугує інструментом формування сталого економічного розвитку, стратегічного планування природокористування з огляду на вміння передбачати екологічні наслідки різного роду господарської діяльності. Саме тому його поширення є дуже важливим для українського ринку.

Важливість екологічного франчайзингу для економіки України можна пояснити і тим, що в нас використовуються застарілі форми ведення бізнесу без застосування новітніх технологій, а за допомогою такої форми ведення бізнесу доступ до інформації стає більш відкритішим та впроваджуються вищі стандарти життя.

Екологічний франчайзинг є надзвичайно прогресивним напрямком провадження бізнесу, використовуючи новітні екологічні технології та екологічно чисті продукти підвищуються стандарти якості виробництва та збільшується добробут споживачів, зменшується шкідливий вплив на навколишнє середовище та зменшуються ризики екологічних катастроф, які

безсумніву мають економічні наслідки. Більше того це прибутковий бізнес, який вже набув широкого поширення в розвинених країнах світу.

Проаналізувавши основні переваги та недоліки франчайзингу як виду економічної діяльності в Україні, доходимо висновку, що він є безпечним способом провадження бізнесу із залученням новітніх технологій та використанням високих стандартів в країнах зі слабким інститутом правового врегулювання та практично унеможливлює витіснення з бізнесу.

Література:

1. Eco-Buffet [Electronic resource]. – Access mode : http://www.eco-buffet.com.
2. Eco-Lavka [Electronic resource]. – Access mode : http://eco-lavca.ua
3. Eco-Shyk [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ecochic.com.ua
4. Ілляшенко І. О. Екологічний франчайзинг в Україні: перспективи та проблеми / І. О. Ілляшенко // Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях. Матеріали Третьої Всеукраїнської наук.-практ. конф., м. Бахчисарай, 15–16 вересня 2011. – Сімферополь, 2011. – С. 104–106.
5. Клименко А. Спасет ли франчайзинг малый бизнес? / А. Клименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ael.ru/LinkClick.aspx? fileticket=5M9iWZMEEz8% 3D&tabid=370&mid=1525
6. Кузьмін О. Франчайзинг : навч. посіб. / О. Кузьмін, Т. Мирончук, І. Салата, Л. Марчук ; за ред. О. Кузьміна. – К.: Знання, 2011. – 267 с.
7. Огінок С. В. Становлення франчайзингу як виду економічної діяльності в умовах глобалізації світового господарства / С. В. Огінок // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2014. – Вип. 36. – Ч. 1. – С. 62–69.
8. Огінок С. В. Особливості входження польських франчайзингових мереж на ринок України / С. В. Огінок // Вісник соціально-економічних досліджень Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 1(52). – С. 131–138.
9. Огінок С. В. Суть та особливості організації бізнесу на умовах франчайзингу в країнах – членах ЄС / С. В. Огінок // Економічний простір: Збірник наукових праць Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2015. – № 97. – С. 5–11.
10. Огінок С. В. Економетричний аналіз впливу франчайзингу на економічне зростання / С. В. Огінок // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 11.– С. 34–37.
11. Офіційний сайт Асоціації франчайзингу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.franchising.org.ua
12. Офіційний сайт Європейської федерації франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eff-franchise.com

Передало Х. С., к.е.н., доцент,

Процик І. С., к.е.н., доцент,

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ЕТИЧНА ПОВЕДІНКА В БІЗНЕСІ ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

В умовах імплементації України в Європейський Союз все більшого акценту набувають завдання перед керівництвом вітчизняних підприємств щодо посилення їх соціальності відповідальності, яка, в першу чергу, спрямована на захист прав та інтересів окремих індивідуумів, або соціуму загалом. Саме в цьому їм можуть допомогти чітко сформовані правила етичної поведінки в бізнесі.

Згідно тлумачного словника сучасної української мови етика – це сукупність норм та правил поведінки, які зазвичай базовані на моральних цінностях суспільства. Відповідно, етична поведінка – це дії, які відбуваються в межах даних сформованих правил. А моральні правила, в свою чергу, забороняють шкодити живим істотам і довкіллю та лежать в основі постулатів, висвітлених у положеннях щодо соціальної відповідальності. Таким чином, можна стверджувати, що етична поведінка в бізнесі є основою соціальної відповідальності.

Етична поведінка, в свою чергу, може бути спрямована як на зовнішні цільові групи, так і на працівників організації. Зовнішньоорієнтовані етичні правила забезпечують ефективне функціонування підприємства на ринку, оскільки підтримують хороші ділові стосунки з діловими партнерами, споживачами, державними органами влади, громадськими організаціями, суспільством в цілому тощо. Рівень зовнішньої ділової етики можна оцінити з допомогою показників, а саме: кількістю рекламацій від споживачів та скарг зі сторони ділових партнерів, митних органів, фіскальної служби тощо, кількістю повернень товарів через виявлення в них браку, матеріальними витратами на виправлення ситуації, пов’язаної з недотриманням етичних правил, рівнем матеріальної та моральної шкоди, завданої окремій цільовій групі від неетичної поведінки тощо. Вищенаведені індикатори можна назвати «від’ємними», оскільки вони вказують на проблеми в дотриманні етичної поведінки. До «додатніх» показників, в свою чергу, можна віднести кількість схвальних відгуків про діяльність організації з боку різних цільових груп, присвоєння відповідного маркувального знаку, який засвідчує, що продукція компанії є екологічно чистою, чи, наприклад, не проводить тестування на тваринах, чи не використовується рабська чи дитяча праця (див табл.), величину матеріальних витрат, затрачених на підвищення рівня кваліфікації працівників в сфері підтримання етики бізнесу тощо.

Таблиця

Деякі з прикладів соціальних знаків маркування, які підтверджують дотримання етичної поведінки в бізнесі [1-3]

Візуалізовані маркувальні знаки	Значення маркувальних знаків
®	Знак Fairtrade (International Fairtrade Certification (США)) означає, що продукція відповідає правилам Справедливої торгівлі, яка гарантує не лише справедливі ціни, але й збереження принципів етичної поведінки
WORLD FAIR TRADE ORGANIZATION	Знак сертифікації Міжнародної Асоціації справедливої торгівлі (World Fair Trade Organization – WFTO (Нідерланди). Логотип WFTO є системою маркування всього бренду, що гарантує дотримання компанією всіх етичних правил поведінки: умов праці, заробітної плати, дитячої праці тощо. Даний логотип отримують компанії, які мають сертифікат Справедливої торгівлі від WFTO.

Закінчення таблиці

	Знак Fair Trade Federation є екологічним знаком, який об’єднує виробників Північної Америки. Отримують даний сертифікат від торгової асоціації Федерації Справедливої торгівлі виробники, які платять відповідну заробітну плату, не використовують працю дітей, не знищують навколишнє середовище тощо.
	Знак притаманний виробникам кави та належить незалежній організації, яка управляє знаком схвалення Чесної Торгівлі. Напис «Max Havelaar» гарантує, що вся продукція відповідає міжнародним стандартам, а частина коштів йде на допомогу людям в потребуючих країнах, зокрема на покращення умов проживання і роботи фермерів в бідних країнах як Індія, Малі, Пакистан і т.д.
	Знак організації Global Compact LEAD, програми в рамках глобального договору ООН, вказує на використання системи стандартизації соціальної відповідальності, базуючись на принципі «потрійної корзини»: економічних, соціальних, екологічних принципах результативності
	Даний знак, який діє з 1978 року, гарантує, що продукція є виробленою за допомогою засобів, які не є шкідливими для довкілля, не містять небезпечних для здоров’я речовин, та, відповідно, не загрожують людям.
Додаткові знаки маркування, які вказують на етичну поведінку бізнесу та, відповідно, на соціальну відповідальність компанії	
	Знак, що вказує на відповідність міжнародним стандартам та підтверджує, що маркована продукція пройшла сертифікацію та відповідає вимогам щодо органічного виробництва Ради ЄС № 834/2007
	Знак вказує на те, що продукція постачається тільки з плантацій та ферм, які дотримуються усіх численних, екологічних, соціальних та ділових стандартів, що регулюють екологічне, сільське господарство в тропіках
	Використовується косметичними компаніями та вказує на те, що продукт, ані його складник не був протестований на тваринах

Якщо ж говорити про етичну внутрішньо корпоративну поведінку, то вона стосується саме правил, які діють в середині організації. Вони забезпечують комфортні умови праці, відповідний рівень заробітної плати, відсутність дискримінації за національними, релігійними чи соціальними ознаками, справедливе відношення до всіх працівників, відсутність рабської чи дитячої праці, дотримання гендерної рівності тощо. Доцільно оцінювати такий вид етичної поведінки за такими індикаторами як: кількість скарг за різними ознаками, що вказують на неетичність певних членів компанії по відношенню

до інших, величина витрат на матеріальне чи моральне відшкодування збитків, співвідношення рівня заробітної плати між різними категоріями працівників, величина соціального пакету витрат, середній розмір заробітної плати, його співвідношення до середньої заробітної плати по галузі в країні, рівень задоволеності працівників умовами праці тощо. Дані індикатори також можуть носити як «від'ємний» так і «додатній» характер.

Отже, компанії, які прагнуть підвищити рівень своєї соціальної відповідальності, та з мінімальними труднощами ввійти в європейську спільноту виробників, повинні зосередити свою увагу на посиленні своїх навичок в дотриманні етичності в бізнесі, створюючи етичні кодекси, формуючи комітети з етики, аналізуючи свою діяльність в розрізі етики за низкою рекомендованих показників.

Література:

1. Екологічне маркування в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.eco.ck.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=832:2014-09-02-12-15-32&catid=43:2009-10-19-14-07-19
2. Про що говорять позначення на упаковці [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ua.ikmj.com/marking-of-packages-2/
3. Социальные знаки и их значение [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://elit-galand.ru/fairtrade

Подгорная И. Ю., студентка,
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова
г. Одесса, Украина

УКРАИНА И ИОРДАНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Соглашение между Правительством Украины и Правительством Иордании о торгово-экономическом сотрудничестве было подписано 23.04.2002 года и вступило в силу 05.05.2003 года [1]. С тех пор Иорданское Хашимитское Королевство (далее – ИХК) представляет значительный интерес для Украины как перспективный рынок товаров, услуг и технологий, транспортных и транзитных услуг, а также торгово-финансовый и туристический центр в регионе Ближнего Востока. Украина, в свою очередь, привлекает Иорданию крупным промышленным и научно-техническим потенциалом, широкими транзитными возможностями и емким потребительским рынком.

Однако, не смотря на столь значительные экономические перспективы, за последние 15 лет доля Иордании в структуре экспорта украинских товаров составляет всего лишь 0,36%, а услуг – 0,1% [2]. Тем не менее, не смотря на низкие показатели внешнеэкономического товарооборота, рассмотрим потенциал дальнейшего развития торгово-экономического сотрудничества между странами.

Внешнеэкономические отношения между Украиной и Иорданией за последние годы характеризуются постепенным сокращением объемов (табл. 1). Однако, не смотря на небольшой номинальный объём внешней торговли между

странами, стоит отметить его положительное сальдо на протяжении рассматриваемого периода – 2011-2016 гг.

Таблица 1

Динамика внешней торговли товарами и услугами Украины с ИХК (млн. дол. США)

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Товары						
Экспорт	448,5	536,78	412,38	314,8	135,81	144,521
Импорт	25,24	25,88	14,62	26,11	4,76	9,06
Услуги						
Экспорт	12,2	13,23	13,09	11,18	11,42	12,21
Импорт	1,68	2,56	2,83	1,65	2,75	0,98

Источник: составлено автором на основе [2]

Рассматривая товарооборот между Украиной и Иорданией (табл. 1), с 2011 г. по 2015 г. можно наблюдать сокращение экспорта и импорта, однако уже в 2016 году экспорт украинских товаров в Королевство вырос на 8,71 млн. дол. США, что на 6,4% больше по сравнению с 2015 годом. В то же время, импорт из Иордании увеличился почти вдвое. Также, можно отметить некоторые колебания показателей: наблюдается рост импорта товаров почти в 2 раза – до 26 млн долл. США в 2014 году и резкое снижение товарооборота между странами в 2015 году. Рост импорта в 2014 году обусловлен увеличением спроса на фармацевтическую продукцию, а сокращение товарооборота в 2015 году – сложной финансово-экономической ситуацией в обеих странах.

В отраслевой структуре экспорта украинских товаров в Иорданию доминируют черные металлы (39,6%), продукция сельского хозяйства (33% зерновые культуры, 15,3% жиры и масла, 5,3% мясная продукция) [2]. Следует отметить, что в 2016 году экспорт зерновых культур в Иорданию составил 33% от общего экспорта, когда еще в 2012 году он достигал 93,7% [2]. Такая динамика свидетельствует о диверсификации отечественного экспорта в Иорданию. Так, в течение 2016 года экспорт электрических машин вырос на 2268%, изделий из камня, гипса, цемента – 1022%, экстрактов дубильных – 398%, фармацевтической продукции – 38,1%, мебели – 36,8%, изделий из недрагоценных металлов – 18,5%, приборов и аппаратов оптических, фотографических – 159% [2].

Рассматривая экспорт-импорт услуг между странами, отметим, что основу украинского экспорта услуг в Иорданию составляют туристические услуги (67,3%), транспортные услуги (31,3%). Импорт услуг состоит из транспортных (57,2%), туристических (28,7%), а также государственных и правительственных (13,9%) [2].

Анализируя динамику внешней торговли услугами (см. табл. 1), можно проследить общую тенденцию к увеличению объёма торговли в каждом следующем периоде (за исключением 2014 года). Так, в 2016 году наблюдался рост объема украинского экспорта услуг в Иордании на 6,9% по сравнению с 2015 г. Сальдо торговли услуг по ИХК положительное и в 2016 году составляет 8,79 млн. дол. США.

Динамика внешней торговли между странами, на первый взгляд, свидетельствует, что Иордания как торгово-экономический партнер не является приоритетным для Украины, что подтверждается тем, что доля украинских товаров в общем объёме импорта ИКХ составляет менее 1% [2-3]. Однако, оценивая Украину как внешнеэкономического партнера Иордании в региональных масштабах, стоит отметить, что украинский экспорт составляет 11,8% товаров, импортируемых Королевством из стран Европы и Центральной Азии с низким и средним доходом [2-3]. Таким образом мы видим, что сотрудничество с Украиной является значимым во внешнеэкономической деятельности Иордании.

С целью развития двухсторонних отношения Украины и Иордании и расширения сфер внешнеэкономического сотрудничества необходимо решить некоторые проблемы и использовать определённые преимущества.

Сдерживающим фактором, определяющим развитие двухстороннего сотрудничества Украины и ИХК является сложная финансово-экономическая ситуация обеих стран. В связи с большими затратами государственного бюджета Иордании на содержание сирийских беженцев и закрытием сирийских границ через территорию которой происходил иорданский экспорт – со стороны ИХК. И в связи с аннексией Крыма Россией и нестабильной ситуацией в Донецкой и Луганской областях – со стороны Украины.

Среди факторов, способствующих развитию сотрудничества, определяющим является то, что Иордания как страна, которая импортирует до 97% энергоресурсов из соседних стран, стремится снизить энергозависимость и ведет активный поиск альтернативных источников энергоресурсов, привлекая к переговорам американские, французские, румынские компании из сферы возобновляемой энергетики. В этом контексте возможно привлечение украинских технологий и субъектов хозяйствования для реализации проектов в энергетической сфере Королевства. В свою очередь, выполнение проектов в этой сфере может стать дополнительным стимулом развития двусторонних отношений.

Научно-техническая и технологическая база Иордании не в полной мере отвечает современным требованиям и Королевство вынуждено закупать передовые технологии за рубежом. Учитывая это, перспективным является экспорт украинских научных и технологических разработок, космических исследований и защиты окружающей среды.

Таким образом, мы видим, что Иордания является перспективным внешнеэкономическим и торговым партнером Украины в различных экономических сферах. Королевство, благодаря своей традиционной роли регионального торгово-экономического посредника, может также рассматриваться как своеобразные «ворота» для продвижения украинской продукции и технологий на рынки других арабских стран.

На основе изложенного выше можно утверждать, что основным вектором развития внешнеэкономического сотрудничества между Украиной и Иорданией на современном этапе должна являться диверсификация отраслевой структуры экспорта и направлений торгово-экономической деятельности между странами. Прежде всего важно акцентировать на необходимости активизации участия украинских предприятий в международных тендерах по реализации экономических проектов на территории Иордании в таких отраслях, как возобновляемая энергетика, нефтегазовая отрасль, научно-технические и технологические разработки (в частности, авиа и космическая промышленность), защита окружающей среды, фармацевтическая отрасль.

Литература:

1. Посольство України в Йорданському Хашимітському Королівстві [Электронный ресурс] // Офиц. веб-сайт. – Режим доступа: http://jordan.mfa.gov.ua/
2. Державна служба статистики України [Электронный ресурс] // Офиц. веб-сайт. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. World Development Indicators [Электронный ресурс] // The World Bank Group. – Режим доступа: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=JOR

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

SOCIAL IMPERATIVES OF THE INTERNATIONAL BANKING EVOLUTION

One of the most important imperatives is development of socially-oriented activities in the economy, banking, finance, innovation and information networks, international projects.

The development of global, national and local economies, economic and social activities of corporations, households and market agents require additional funding of different nature. Financing needs of corporations, households, small and medium-sized businesses vary in scope and nature.

Attracting financing requires an access to national and international financial markets for the most favorable conditions in terms of currency and loan size, cost and coverage. For small and medium business, social and solidarity economy, more favorable financing conditions are more important than for corporations.

The organizations of social economy, private entrepreneurs and farmers, small and medium enterprises, innovation firms have a similar collectivist basis, greater social component and focus than large firms.

Such socially-oriented enterprises are not mostly economically attractive customers for commercial and investment banks because of their small size, limited solvency and low profitability. Their activities are often not fully meet market criteria of efficiency and maximizing profits because much of their income goes to social goals, and the prices of goods and services are often socially oriented.

At the same time in the modern world, the importance of small and medium business is increasing. Their social role, especially in employment, intellectualization and dissemination of innovations is growing. A significant boost in this process allows by rapid development of information and technology, innovation imperatives and general changes in business organization, strengthening its social responsibility.

Traditional financial institutions, including commercial banks, are focused on corporate clients, retail business and operations in financial markets. Banks are slow to adapt to the needs of socially-oriented economy. At the same time distinctive trend in recent years is the diversification of banking products and tools, development bank risks management, personalization of services.

Socially-oriented banking could be considered as those that unlike purely market activity is not only aimed at profit and asset value increase, but foreseeing collectivist principles and obeys social objectives. Such banking activity is carried out on

cooperative, social, mutual basis, has respective ownership and organization, serving socio-economic objectives of society and local community. Making a profit is not the purpose of activity, but just an indicator of efficient use of resources and a source of further development.

Methodology and theoretical approaches to the analysis of social, associated forms of banking and financing should take into account their complexity and 'integral' character, reflecting the interaction of collectivist (associated), social, institutional, economic and financial aspects.

Theoretical analysis of the principles of social (associated) forms of banking and finance should integrate approaches of the classical economic theory, institutionalism, the theory of financial innovations and behavioral sciences.

In modern conditions becoming increasingly important access to finance for all – small business, entrepreneurs, households, population, the poor and youth. Such processes are called 'Access to Finance' or 'Financial Inclusion'. This means that the distribution and availability of the entire spectrum of banking and financial services should better contribute to the integration of diverse forms of economic and social activity, all segments of the population to be included to the overall economic and financial life, community, international community. Understandably an access to finance is one of the priorities of program tasks of the World Bank to combat poverty. Undoubtedly, this problem is not only economic value but also considerable social value becomes a realization of creative potential, poverty reduction and social cohesion.

All this makes the need for study banking and finance evolution, the results of cooperative, social solidarity directions and forms of financial services.

The development of cooperative movement in the nineteenth and twentieth centuries contributed to the spread of collective forms of banking and financial services. One of the most distinctive in this period was the spread of cooperative banks «Raiffeisen» in Germany and Austria-Hungary, including in what is now western Ukraine. In modern terms, the cooperative banks have gained significant importance in the Netherlands, France, Spain and Latin America.

Credit unions are the form of associated social financial services that have developed in Europe and North America. They were formed mainly on the basis of collective ownership, social and ethical principles, provided socially-oriented and privileged financial services mainly to small businesses and entrepreneurs, certain ethnic groups of immigrants and their descendants.

Building societies as a form of social financing had been originated in England in the nineteenth century. They were institutions of joint ownership of depositors (primarily workers), were legally unprofitable and implemented preferential mortgage loans to their members. In this manner they differed from banks that intended to increase profits and the value of shares. At the end of the twentieth century, most building societies underwent corporatization and conversion into banks or merger with them.

In the modern conditions, cooperative and local banks, credit unions, microfinance organizations in various countries have their own market niche – serving cooperatives and farmers, small businesses, private entrepreneurs and households. The historical evolution of the forms of associated socially oriented banking and finance could be represented as follows:

Table 1

The evolution of socially-oriented banking and financing

Historic period	Forms of socially-oriented banking and financing	The main economic and social outcomes
Middle Ages	Associations of craftsmen, local banks	Small business and mutual financing based on relationships and social links
Industrial Era	Building societies	Small deposits, financing housing for workers
Post-industrial Era	Cooperative banks, credit unions,	Small deposits, preferential loans,
The Information Era	Microfinance banks, Internet-banks	Direct access to banking services, social and green financing

Source: compiled on the basis of the author's research.

Rapid development of modern information technologies provides the possibility of direct electronic access to consumer and business banking and financial services. Startups and venture capital became an important form of financing new ideas, social projects and advanced technologies.

Internet-banking usage within the European Union by working age population is (in percentage points): Norway – 90, Finland – 89, Netherlands – 85, Estonia – 81, Italy – 28, Greece -14, the EU average – 46 [1]. The high level of Internet – banking in the Nordic countries, and could be explained by problems of physical access to banks in remote regions, general and financial literacy of the population, easy Internet access. It also takes into account an importance of behavioral motives. Relatively high levels of Internet penetration in Italy, Cyprus, Greece are along with a use of Internet banking significantly below the European average. The level of Internet penetration in Ukraine is considerably below the European average, which hinders online access to banking and financial services.

Digital technologies are changing the whole system of access to banking services, which, along with the improvement of quality, serves the purposes of distribution of financial services. For example, the main ways of consumers' access to banking services in the US are as follows (in percentage of total users): Using branches of banks – 84%; Using ATMs – 75% Online Banking – 71%; Mobile Banking – 38%; Telephone Banking – 30% [2]. Diversification of access to banking services leads to increase the ratio of high-tech applications, better consumers choice has the effect of social cohesion.

Financial innovation and information technology promote financial inclusion, innovation and social projects. At the same time it improves access to finance for small businesses, entrepreneurs and all social groups, an important factor in overcoming poverty and social progress.

References:

1. Eurostat. Individuals using internet for internet-banking.– Eurostat, 2016 – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tin00099

2. FRS. Consumers and Mobile Financial Services 2016.- Board of Governors of the Federal Reserve System. – Mode of access: https://www.federalreserve.gov/econresdata/consumers-and-mobile-financial-services-report-201603.pdf

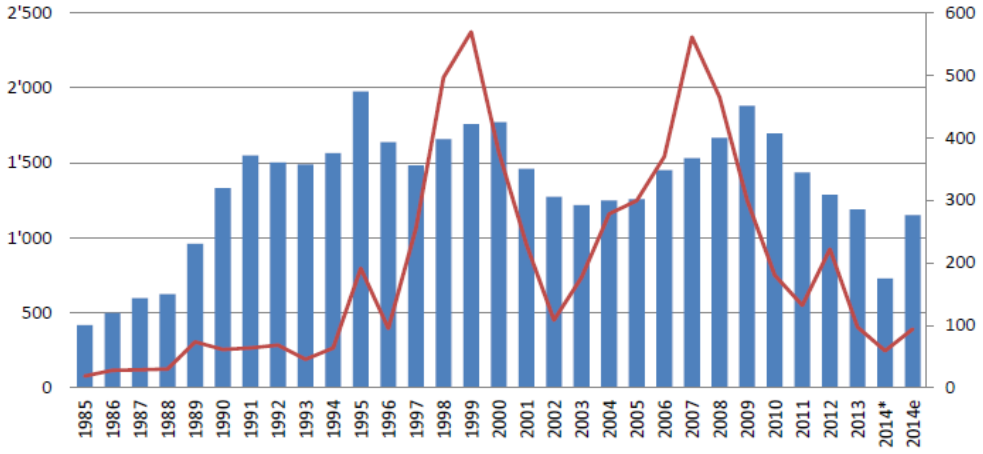
Шлапак А. В., к.е.н., доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

АКТИВІЗАЦІЯ КОНСОЛІДАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЯК ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ІМПЕРАТИВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Загострення конкурентної боротьби на глобальному ринку фінансових послуг породжує такий глобалізаційний імператив диверсифікації фінансових ринків, як активізація консолідаційних процесів у фінансовій сфері, котрі в останні десятиліття формують якісно нові умови діяльності фінансових посередників. Відтак – зміцнення конкурентних позицій агентів фінансових ринків можливе тільки на основі максимальної мобілізації ними внутрішнього потенціалу розвитку та використання його екзогенних факторів, з-поміж яких важливу роль відіграють нині злиття і поглинання. Світовий досвід засвідчує, що ЗіП є також одним з найефективніших механізмів концентрації та централізації капіталу фінансових посередників, перерозподілу між ними ринкових сегментів, об'єднання банків з незалежними фінансовими компаніями, проведення стратегічної переорієнтації їх діяльності, значної економії трансакційних витрат та зниження бар'єрів виходу на нові ринки фінансових послуг. Так, протягом 2008-2013 рр. вартісні обсяги чистих продажів за операціями транскордонних злиттів і поглинань у фінансовому секторі зросли з 103,6 до 134,9 млрд. дол. США (у 2009 р. вони становили 17,1 млрд., у 2010 р. – 58,5 млрд., у 2011 р. – 64,7 млрд., у 2012 р. – 49,6 млрд.) [1], або з 16,8 до 33,8% загальносвітових обсягів чистих продажів за операціями ЗіП.

Якщо характеризувати ЗіП банківських установ, то з даних рис. 1. наочно видно, що у світовому масштабі цей процес має хвилеподібний характер, у своєму розвитку протягом 1985-2014 рр. пройшов кілька етапів. За вказаний період найбільші «всплески» ЗіП банків припали на 1999 р. та 2007 р., коли було проведено операцій на загальну суму понад 550 млрд. дол. США. За кількістю укладених угод ЗіП рекордними стали 1995 р., 1999 р., 2000 р. та 2009 р. Характерною рисою останньої хвилі злиттів і поглинань банківських установ є зростання як сукупної вартості, так і середнього обсягу корпоративних угод у сфері ЗіП банків, що спричинило колосальну концентрацію фінансових ресурсів в обмеженої кількості глобальних гравців, здатних проводити великомасштабні операції на глобальному фінансовому ринку.

Нарівні з національними ЗіП на кшталт об'єднання французьких банків «Societe General» і «Paribas», сучасні процеси злиттів і поглинань дедалі більшою мірою набувають глобального характеру, коли в подібні операції залучаються фінансові інститути різної національної належності. Тут варто згадати, зокрема, злиття німецького «Deutsche Bank» і американського банку «Bankers Trust» на загальну суму понад 10,1 млрд дол. США (1998 р.); британського «Nat West» з американським «Union Bank» і швейцарським «Swiss Bank Corporation».



- кількість угод злиттів і поглинань банків, ліва шкала;
- вартість угод злиттів і поглинань банків, млрд. дол. США, права шкала.

2014 * – угоди ЗіП до 20 серпня; 2014е – очікувані угоди ЗіП за три квартали 2014 р.

Рис. 1. Динаміка світових злиттів і поглинань банків протягом 1985-2014 рр. [2]

Особливо агресивною у сфері злиттів і поглинань упродовж 2000-х років була політика американського «Bank of America», який тільки у 2004–2008 рр. поглинув «Security Pacific», «Nations Bank», «Continental Bank» (Великобританія), «Fleet Boston Bank» і «Merrill Lynch». У 2007 р. голландський «ABN-AMRO» злився з італійським «Antonvenuto», а німецький «ING-Barings» – з бельгійським «Bank Brussel Lambert»; у 2006 р. англійський «Fortis» поглинув бельгійський «General de Bank»; у 2006-2007 рр. шведський «Svenska Handelsbanken» злився з норвезьким «Skanska Banken». А загалом у період з 1992 р. до 2015 р. у світовому банківському секторі відбулось понад 100 великих злиттів і поглинань.

Ще один сучасний напрям консолідаційних процесів у фінансовому секторі – це злиття і поглинання фондових бірж, спричинені глобалізацією біржової діяльності, яка в останні десятиліття стала потужною рушійною силою формування нових сегментів світового фінансового ринку з причин загострення конкуренції між самими фондовими біржами за інвесторів і емітентів акцій, а також між фондовими біржами й альтернативними торговельними майданчиками. Останні, як засвідчив світовий досвід, виявились більш гнучкими й ефективними структурами, здатними запропонувати учасникам фондових ринків більш зручні умови розміщення акцій і облігацій, різноманітніші моделі торгівлі ними з урахуванням специфічних потреб учасників ринку, а також цілодобовий режим глобальної торгівлі фондовими активами.

Тож результатом загострення конкурентної боротьби між біржовими майданчиками стало як широке впровадження ними інноваційних біржових технологій та модернізація систем біржової торгівлі (технологічно-інструментальна диверсифікація фінансового ринку), так і злиття регіональних фондових майданчиків зі створенням великих біржових холдингів та альянсів (суб’єктна диверсифікація ринку). Як приклад можна навести злиття у 2006 р. Нью-Йоркської фондової біржі й електронної біржі «Archipelago Holdings Inc.» (результатом чого стало створення нової компанії «NYSE Group Inc.»); злиття у 2007 р. Чиказької товарної біржі («Chicago Mercatile Exchange») зі своїм конкурентом – чиказькою біржею «Chicago Board of Trade» з утворенням біржі

«CME Group Inc.»; злиття у 2007 р. кількох національних фондових бірж і формування європейської біржі «Euronext», що об'єднала ринки Франції, Нідерландів, Бельгії і Португалії, а також включила до свого складу Лондонську біржу з торгівлі похідними фінансовими інструментами «LIFFE». Як результат – утворення панєвропейської біржі «EURONEXT NV», у рамках якої відбулось інтегрування торговельної, клірингової і розрахункової систем фондових, термінових і товарних ринків трьох бірж[3]. Подібні приклади можна продовжувати.

Тож в результаті фінансової консолідації й універсалізації інституційних учасників фінансових ринків клієнтам надається повний спектр послуг у сфері розрахунково-платіжного, кредитно-депозитного, інвестиційного і страхового обслуговування на основі взаємодоповнюючих інноваційних фінансових технологій, досягаючи при цьому їх максимальної надійності. Внаслідок такої інтеграції й універсалізації на ринку фінансових послуг формуються інститути, що утворюють філіальну мережу за принципом матричних структур («Merrill Lynch», «Goldman Sachs», «Solomon Brothers», «First Boston» та ін.), де клієнт отримує повномасштабний фінансовий сервіс[4].

Література:

1. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance. Key Massages Overview. – UNCTAD, 2015.
2. Announced Mergers & Acquisitions: Banks, 1985-2014e. – Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA) analysis, 2015. – [Electronic Resource]. – Available from: http://www.imaa-institute.org/docs/announced%20mergers%20&%20acquisitions%20(ind_banks).pdf
3. Авакян А. А. Консолидация фондовых бирж – современная тенденция глобализаии финансовых рынков // Вопросы регулирования экономики. – 2010. – Том 1. – № 2. – С. 73-79.
4. Кравчук Н. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору: монографія. – К.: Знання, 2012. – С. 389.

Paweł Dziekański, Dr,
Uniwersytet Jana Kochanowskiego
Kielcach, Polska
Andrzej Pawlik, Prof. UJK Dr Hab,
Uniwersytet Jana Kochanowskiego
Kielcach, Polska

INFORMACJA PODSTAWĄ MONITORINGU PROCESU DECYZYJNEGO JEDNOSTKI SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO

Samorządy terytorialne realizując ustawowe zadania zmierzają do osiągania wyznaczonych celów i osiągania coraz lepszych wyników. Muszą im towarzyszyć odpowiednio wspierające procesy i mechanizmy. Pomocnym narzędziem wspierającym kierowników jednostek samorządu terytorialnego w sprawnym i skutecznym zarządzaniu wszystkimi procesami są informacje przedstawione w syntetycznej formie. Informacja i wiedza są dzisiaj strategicznymi zasobami organizacji, a ich sukces zależy od umiejętnego zarządzania i wykorzystania wiedzy i informacji w praktyce. W wyścigu konkurencyjnym na czoło wysuwają się przede wszystkim organizacje inteligentne, zdolne do nowatorstwa i szybkich przystosowań, a wśród umiejętności zarządczych prym wiedzie umiejętność zarządzania informacją, komunikacją i wiedzą oraz umiejętność gromadzenia kapitału intelektualnego. Efektywność zarządzania wyznaczają przede wszystkim możliwości systemu informatycznego w zakresie pozyskiwania, przetwarzania i przekazywania informacji. Złożoność, wieloaspektowość oraz koszty informatyzacji wymagają planowania rozwoju technologii informatycznych oraz oceny efektywności informatyzacji. Procesy informacyjne i związane z nimi systemy informatyczne mają kluczowe znaczenie dla zarządzania współczesnymi organizacjami. Celem artykułu jest wskazanie na miarę syntetyczną, która pozwala usprawnić proces informacyjny organizacji.

Informacja i jej znaczenie we współczesnej gospodarce

Niewątpliwie najistotniejszą kategorią, która we współczesnych realiach gospodarczych odgrywa podstawową rolę jest wiedza. Nabywanie wiedzy, jej dyfuzja, zarządzanie nią, a przede wszystkim jej maksymalne wykorzystanie w gospodarce stało się przedmiotem zainteresowania nauki i praktyki, w tym również podmiotów publiczno-prawnych. Dlatego w nowej rzeczywistości ważne jest tworzenie nie tylko wiedzy, ale także warunków do transferowania jej do praktyki gospodarczej.

Próbując wyjaśnić samo pojęcie wiedzy, należy podkreślić, że w literaturze przedmiotu wyróżnia się dwa bliskoznaczne pojęcia, oba będące efektem działalności człowieka, tj. informacja i wiedza. W różnych opracowaniach jest prezentowane rożne podejście do tych kategorii, od zamienności do ich zupełnego rozgraniczenia. Na przykład Nowy leksykon PWN [1998] definiuje wiedzę jako «ogół wiarygodnych

informacji o rzeczywistości wraz z umiejętnością ich wykorzystania». Z kolei P. Cooke [2006, s. 28] uznaje informację za zasób pasywny, któremu znaczenie nadaje dopiero wiedza, umożliwiając podejmowanie jakichkolwiek działań. Ważne jest także to, że wiedza związana jest z konkretną osobą ją posiadającą, czyli ma kontekst wybitnie subiektywny, czego nie można przypisać informacji. Można więc przyjąć, że informacja to zbiór nieuporządkowanych danych, natomiast wiedza zawiera w sobie informacje już wyselekcjonowane, zagregowane w modelach będących odwzorowaniem rzeczywistości, stanowiących podstawę do podejmowania określonych działań.

Obecnie informacja rozumiana jest jako zasób strategiczny nowoczesnej organizacji i występuje w triadzie: wiedza, informacja, dane. Można więc informację traktować jako merytoryczne i logiczne połączenie danych, pozwalające na objaśnienie zjawisk związanych z funkcjonowaniem firmy[1]. Informacja, jako kategoria ekonomiczna, pojawia się w przestrzeni gospodarczej w funkcji: zasobu, środka walki konkurencyjnej, elementu infrastruktury przedsiębiorstwa, produktu procesu informacyjnego, usługi, towaru, dobra konsumpcyjnego i innych. Dane i informacje to pewien rodzaj wiedzy, z reguły o charakterze nieuporządkowanym, często rozproszone. Wiedza zaś ma charakter uporządkowany i najczęściej przyjmuje postać fizycznych zapisów w postaci wiedzy jawnej (*explicit knowledge*) o rozmaitej formie: dokumentów, podręczników, materiałów szkoleniowych, instrukcji oraz innych zgromadzonych zasobów. Wiedza jawna podlega regułom łatwego jej przekazywania[2]

Definicja, autorstwa M. Grudzewskiego i I. K. Hejduk mówi, że informacją są dane uporządkowane w celu wykorzystania ich do podejmowania decyzji. To, czy informacja stanie się wiedzą, tzn. czy pozwoli innym nauczyć się czegoś w wyniku obcowania z nią, zależy od podręczników i umiejętności osoby przedstawiającej tę informację. «Informację można traktować również jako merytoryczne i logiczne połączenie danych pozwalające na objaśnienie zjawisk kategorii i na sprzężenie zwrotne»[3].

Zebrana informacja (zasób strategiczny) powinna zwiększać wiedzę o otaczającej rzeczywistości (redukować poziom niepewności podejmowanych decyzji), ułatwiać nawiązywanie więzi z otoczeniem, wspierać procesy zmian, dawać przewagę nad konkurentami.

Współczesna gospodarka rynkowa opiera się na masowych strumieniach informacyjnych, które muszą być efektywnie przetwarzane dla potrzeb podejmowania optymalnych decyzji logistycznych[4]. Dostęp do właściwej informacji otwiera drogę przedsiębiorstwu do rynku, gwarantuje mu wysoką konkurencyjność i mocną pozycje rynkową oraz pozwala przede wszystkim na prowadzenie aktywnej strategii rynkowej[5].

Miara syntetyczna podstawą informacji

Fundamentalnymi czynnikami konstytuującymi obecną rzeczywistość jest zalew informacji, rosnące tempo życia i rosnąca liczba zmian [Ball, 2000, s. 10–12][6].

---

[1] M. Grudzewski, I.K. Hejduk, *Globalizacja a kierunki rozwoju zarządzania*, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw, 2001, nr 1.

[2] Z. Malara, *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce: wyzwania współczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 127

[3] M. Grudzewski, I.K. Hejduk, *Globalizacja a kierunki rozwoju zarządzania*. «Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw» 2001, nr 1

[4] E. Gołębska, M. Szymczak, *Informatyzacja w logistyce przedsiębiorstw*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1997, s. 26-34.

[5] J. Walasek, *Projektowanie systemu informacyjnego organizacji*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Transport z. 87 Nr kol. 1929, Katowice 2015.

[6] R. Ball, *The scientific information environment in the next millennium*, Library Management, 2000,vol. 21, no. 1.

Problemy współczesnych informacji dotyczą ich aktualności, kompletności, przyswajalności, czytelności i wiarygodności. Asymetria informacyjna jest definiowana jako sytuacja, gdy jedna ze stron transakcji posiada więcej informacji o warunkach i okolicznościach tej transakcji niż strona druga. Dokładna i obiektywna analiza porównawcza możliwa jest dzięki odpowiedniej metodzie.

Podstawowym narzędziem umożliwiającym podjęcie analizy porównawczej są miary syntetyczne. Miary te pozwalają na opis analizowanych jednostek, charakteryzowanych w wielowymiarowych przestrzeniach cech, za pomocą jednej zmiennej zwanej zmienną syntetyczną (miara syntetyczna)[1]. Podstawą wyznaczania zmiennych syntetycznych są zestawy cech charakteryzujące kilka osi problemowych badanego obszaru np. rozwój społeczny, rozwój gospodarczy, kondycja finansowa i inne. Podstawowym celem analizy jest ocena poziomu zróżnicowania obiektów opisanych za pomocą zestawu cech statystycznych oraz określenie skupisk tychże obiektów pod względem podobieństwa rozwoju, jak również otrzymanie jednorodnych klas obiektów ze względu na charakteryzujące je właściwości. Ponadto analiza może przynieść szereg dodatkowych informacji znacznie wzbogacających naszą wiedzę o rozpatrywanej kategorii obiektów (m.in. wskazując obszary kluczowe i peryferyjne)[2]. Z uwagi na przedmiot analizy podstawowym kryterium wyboru cech do badań jest ich merytoryczność w obszarze badanego zjawiska[3].

Przykładem wykorzystania miary syntetycznej jest przeprowadzona analiza kondycji finansowej JST w województwie świętokrzyskim. W relacji rok do roku wartość miary syntetycznej kondycji finansowej w latach 2003-2014 prezentuje zarówno pozytywne relacje, jak i relacje negatywne. Pozytywne zmiany zachodziły we wszystkich gminach (co można interpretować jako rozwój, Bejsce, Morawica[4], Nagłowice przy niskiej dynamice), jak i negatywne zmiany (co można interpretować jako regresję; Łopuszno, Iwaniska, Solec-Zdrój[5] (zob. tab. 1).

Tabela 1

Relacja rok do roku oraz zmiany wskaźnika kondycji finansowej w analizowanych jednostkach (jst)

	2005/2003	2010/2005	2014/2010	2014/2003	2014-2003
Bejsce	0 —	0,29 ↗	0,33 ↗	0,71 ↗	0,10
Dwikozy	-0,32 ↘	0 —	0,05 ↗	-0,29 ↘	-0,08
Iwaniska	-0,18 ↘	0,43 ↗	-0,4 ↘	-0,29 ↘	-0,05
Łopuszno	-0,08 ↘	0,25 ↗	-0,27 ↘	-0,15 ↘	-0,02
Łubnice	-0,12 ↘	-0,33 ↘	0,1 ↗	-0,35 ↘	-0,06
Masłów	0,23 ↗	-0,05 ↘	-0,03 ↘	0,13 ↗	0,04
Morawica	0,06 ↗	0,09 ↗	0,03 ↗	0,18 ↗	0,06
Nagłowice	-0,07 ↘	0,21 ↗	0,35 ↗	0,53 ↗	0,08
Opatowiec	-0,26 ↘	0 —	0,64 ↗	0,21 ↗	0,04

[1] A. Malina, *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2004, s. 148.

[2] A. Młodak, *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Difin, Warszawa 2006, s. 26.

[3] A. Pawlik, *Dystans innowacyjny województw w roku 2016*, Wyd. Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce 2014, s. 94.

[4] Morawica, gmina podmiejska, w powiecie kieleckim, gdzie zarejestrowanych jest oko 1000 podmiotów gospodarczych. W gminie przoduje działalność usługowa i handlowa (branże budowlana, spożywcza, transport).

[5] Dziekański P., *Diversification synthetic indicator for evaluating the financial capacity of local government*. *The case of polish voivodeships*. Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis; Volume 65 65 Number 2, 2017; https://doi.org/10.11118/actaun201765020611; Dziekański P., *Spatial Differentiation of the Financial Condition of the Świętokrzyskie Voivodship Counties*, Barometr Regionalny, Tom 14 nr 3/2016, s. 79-91

Piekoszów	-0,03 ↘	0 —	-0,14 ↘	-0,17 ↘	-0,05
Radków	-0,32 ↘	0,47 ↗	-0,25 ↘	-0,25 ↘	-0,07
Sitkówka-Nowiny	-0,12 ↘	0,1 ↗	-0,13 ↘	-0,16 ↘	-0,09
Słupia (Konecka)	-0,33 ↘	0,5 ↗	0,44 ↗	0,44 ↗	0,04
Solec-Zdrój	-0,48 ↘	0,92 ↗	-0,16 ↘	-0,16 ↘	-0,04
Wilczyce	-0,23 ↘	0,13 ↗	-0,11 ↘	-0,23 ↘	-0,07

↗ wzrost ↘ spadek – bez zmian

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL GUS

Podsumowanie

Obecnie żyjemy w wieku informacji i coraz częściej wykorzystujemy termin «Nowa Gospodarka» (*New Economy*). Ilustruje on zmiany we współczesnych gospodarkach, będące skutkiem oddziaływania nowych technologii informacyjnych, a zwłaszcza Internetu. Ważną rolę w «Nowej Gospodarce» odgrywa produkcja dóbr i usług informacyjnych, generujących rozwój gospodarczy, tworzenie nowych miejsc pracy. Istotną rolę w koncepcji *New Economy* przypisuje się informacji, traktowaniu informacji jako podstawowej kategorii ekonomicznej i znaczeniu nowego sektora w gospodarce – sektora informacyjnego. Wiedza, informacja i innowacyjność stanowią współcześnie strategiczny zasób organizacji, decydujący o jego pozycji konkurencyjnej, przetrwaniu, a nade wszystko rozwoju.

Współcześnie, gdy informacja i wiedza stały się najważniejszym zasobem wielu przedsiębiorstw, coraz bardziej potrzebni stają się specjaliści do spraw informacji i wiedzy, których zadaniem jest m.in. fachowe, a także etyczne pozyskiwanie informacji niezbędnych dla właściwego funkcjonowania firm w gospodarce. W warunkach konkurencyjnego rynku organizacje poszukują takich zasobów, w oparciu o które mogą tworzyć narzędzia konkurowania zapewniające osiągnięcie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej nad rywalami. Obecnie coraz częściej podkreśla się, że prawdziwa wartość organizacji tkwi w jej aktywach niematerialnych: wiedzy i informacji.

Bibliografia:

1. Ball R., The scientific information environment in the next millennium, «Library Management», vol. 21, no. 1, 2000.
2. Dziekański P., Diversification synthetic indi-cator for evaluating the financial capacity of local government. The case of polish voivodeships, Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis; Volume 65 65 Number 2, 2017; https://doi.org/10.11118/actaun201765020611
3. Dziekański P., Spatial Differentiation of the Financial Condition of the Świętokrzyskie Voivodship Counties, Barometr Regionalny, Tom 14 nr 3/2016, s. 79-91
4. Gołębska E., Szymczak M.. 1997. Informatyzacja w logistyce przedsiębiorstw, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1997.
5. Grudzewski M., Hejduk I.K., Globalizacja a kierunki rozwoju zarządzania, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw, Warszawa 2001, nr 1.
6. Malara Z., Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce: wyzwania współczesności, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
7. Malina A., Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2004.
8. Młodak A., Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej, Difin, Warszawa 2006.
9. Pawlik A., Dystans innowacyjny województw w roku 2016, Wyd. Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce 2014.

10. Piotrowska A., Wiedza jawna i niejawna jako zasób decyzyjny w zarządzaniu personelem (w:) Procesy decyzyjne w warunkach niepewności, (red.) Grzegorczyk A., Wyższa Szkoła Promocji, Warszawa 2012.
11. Walasek J., Projektowanie systemu informacyjnego organizacji, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Transport, z. 87, Nr kol. 1929, Katowice 2015.

Bagorka M. O., Associate Professor,
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University,
Dnipro, Ukraine

STRATEGIC DIRECTIONS OF THE FORMATION OF MARKETING STRATEGY FOR AGRICULTURAL PRODUCTION ECOLOGIZATION

Over the years, there is a sharp increase of the negative impact of society economic activity on the state of environment.

Particularly relevant issue of rational and sustainable use of natural resources is presented in the agricultural sector, which is the most sensitive contact zone in the system of mutual economic and environmental interests of humanity. For many years in agriculture destructive effect on the environment increased.

This necessitated fundamentally new vision capabilities ensuring the environmental and economic balance in the agribusiness.

Today ecological improvement of economic activity is an important; it suggests the ecological balance between the consumption of natural resources, agriculture and possibility of recovery of environment.

Problems in the field of agriculture and improvement of its competitiveness can be addressed through effective strategies and mechanisms for innovation. Such innovation strategy, in our opinion, should be the ecologization marketing strategy of agriculture that ensures high quality of life, national security, environmental protection and high technical level of agricultural production in Ukraine.

This marketing strategy is capable of ensuring principle of unity for economic and ecological processes in the management of agricultural production and promote radical restructuring of the relationship of the production process from the environment.

Despite the potential of natural resources, favorable climatic conditions, as a result of certain socio-political and environmental factors there is the decrease in agricultural production and a significant deterioration of its quality [1, p. 55-58].

Ecological and economic crisis in the agricultural sector, in our opinion, can be caused by the following problems:

• degradation, pollution and land exhaustion;

• loss of natural and assimilative capacity of natural resource potential of agricultural production;

• imperfection of the standardization of agricultural products;

• imbalance between the production process and the environment;

• lack of government regulation, regulatory and legislative framework of ecological and economic relations entities;

• non-compliance with modern requirements and technical base for the development of new technologies for the production of agricultural crops;

• lack of understanding in society priorities of environmental preservation and sustainable development benefits.

In recent years the market environment, in which economic actors operate is changing significantly: growing its degree of uncertainty, there are unmeasured risk factors [2, p. 280].

Marketing in the agricultural sector and the development of environmentally oriented marketing meet the requirements of social responsibility agricultural production, development of economic management mechanism on environmental and economic grounds, and is an integral part of environmental and ecosystem management in the agriculture [2, p. 112-115].

I.L. Reshetnikova asserts that the chosen marketing strategy of the organization should become a program of action that clarifies strategic objectives and determine the means for its implementation [3, p. 207].

In our opinion, adaptation of marketing processes based on environmental requirements is essential for the effective implementation of marketing in agriculture. Thus it is not just a one-time use innovation to achieve instant benefits but the continuous, detailed planned strategic innovative development, which is based on methods of ecological and economic management. Just through environmentally oriented marketing strategy the contradiction between the economic interests of producers and preservation of the environment, that is ensuring of environmentally safe life conditions, can be solved.

The emergence of environmental marketing is the result of increasing consumer demands for quality and environmentally cleanliness of the products they buy, its impact on human health and environment [4, p. 55].

With forming of ecologization strategies for agriculture production we propose use of the key strategic categories: mission statement, goals and objectives; strategic analysis of macro and micro factors; choice of priority strategic directions, forming tools for the implementation of this strategy; assessment and monitoring its implementation.

The process of developing a ecologization marketing strategy should be began with identification of key industry issues: economic, political, social, technological and environmental, which need strategic analysis.

Economic management methods in the ecologization of nature management should include the creation of economic conditions that would encourage land users to achieve better results in their work.

The state should perform important functions to stimulate agricultural growth, social protection, rise of quality of life. This priority role of state regulation of agriculture in any case does not reduce the importance of market self-regulation. Mechanisms of state actions should focus on supporting private initiatives aimed at the development of new technologies, stimulate innovative activity in rural areas [5, p. 10-12].

Economic instruments include promotional leverage, the use of preferential taxation and credit, and price incentives of environmental activities.

Environmental management tool provides certification and labeling of ecological products, which prove that them comply with the identified facility specific regulations. The process of certification and standardization should be conducted according to international standards, adapted to the conditions of Ukraine.

Table 1

Economic management methods of agricultural production

Economic incentives	Economic sanctions
Providing favorable short- and long-term loans to implement projects of ecologically safe and economically effective technologies	introduction of compensation for losses related to the impact on the environment
Partial or complete exemption from income tax in the case of funds for the purchase of ecologically safe fixed assets	Increase and differentiation of the range of payment systems for the irrational nature management, above-limit usage of natural resources, and environmental pollution to uneconomical levels for the agricultural entities
Preferential taxation and crediting for agricultural enterprises producing ecologically safe products and environmentally friendly production	differentiation of the land tax depending on its quality of locality
Ecological adaptation of tax and price systems	Constant evaluation of the quality of soil and products to collection of appropriate penalties for improper use of land and the production of low-quality products
Encouraging employees of enterprises producing ecologically clean products and compliance with environmental legislation (soil fertility, quality standards of production, improvement of environmental parameters)	Comparison of the factors of positive (gain on disposal of waste benefits tax credit benefits, price increments) and negative motivation (payment for excessive use of natural resources, fees for excess pollution, waste disposal fees, fines, additional tax) expressed in environmental costs
Development of the possible variants for refund of damages related to crop shortfalls in the production of ecologically safe products	

Source: developed by the author on the basis of source [1]

Ecological and economic tools, in our opinion, are the part of an environmental marketing and include:

* Production of ecologically safe agro products and its environmental positioning;
* Pricing taking into account environmental costs;
* Development of ecologically safe products market, which is based on international standards for ecological agricultural production;
* Distribution of ecologically safe food products;
* Establishment of Information and Communication promoting agrarian food products.

Formation of strategy of environmental marketing in the agricultural sector, in our opinion, is the integration of all administrative functions that also contribute to the ecologization of agricultural production, allocation, planning and forecasting of business initiatives for investment basis, which is linked to production, formation and stimulate demand for ecosafety agro products, and agricultural products and ecosystem services.

References:

1. Hromushyna L.A. Ecologization of agriculture as the basis of ecological and economic security / L.A. Hromushyna // SNAU Bulletin. – 2008. – № 1. – P. 278-283. – (Series «Finance and credit»).
2. Voronetska V.S. Environmental marketing in the management of the agricultural sector / V.S. Voronetska / Scientific works; Vinnytsia. Nat. Agriculture. University. – 2011 Volume 10. – P. 112-115.
3. Reshetnikova I.L. Marketing Strategy: Features of of its formation on domestic enterprises [monograph] / I.L. Reshetnikova. – Lugansk: Publishing of East-Ukrainian State University, 1998. – 270 p.
4. Mishenin E.V. Food security as a basis for national economic and environmental security of Ukraine / E.V. Mishenin, I.E. Yarova // Coll. Science works LNTU. – Lutsk. – 2009 – Vol. 6 (23). – P. 55-62.
5. Shkuratov O.I. Organizational and legal mechanism of ensuring of ecological and economic security of agricultural production / O.I Shkuratov // Agroecology magazine. – 2012. – № 1. – P. 10-14.

Більська О. В., к.е.н., доцент,
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ПРЕРОГАТИВА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Україна вже впродовж двадцяти шести років здійснює пошук засобів оптимального поєднання економічних і соціальних аспектів розвитку. Проте реалії сходження до вершин соціальності за змінами, які відбулися в добробутній структурі суспільства, не дозволяють однозначно стверджувати про їх відповідність цивілізаційним стандартам. Характерною ознакою сучасної України стали масштабна бідність і глибока нерівність населення за доходами та споживанням. Для пом’якшення суспільних негараздів держава в силу свого конституційно проголошеного соціального статусу здійснює соціальну підтримку тих, хто ще або вже неспроможний до власного забезпечення життєдіяльності, через соціальні трансферти. Якщо у 1990 р. питома вага соціальних допомог у складі доходів населення не перевищувала 13,1%, то у 2015 р. зросла до 24,2 в.п. [1]. Але подібна динаміка більшою мірою засвідчує не про соціальні досягнення, а про те, що регуляторний механізм, який використовувався для забезпечення суспільного поступу, тільки розширює коло осіб, які потребують державного втручання, і практично посилює соціальну дезінтеграцію. Вочевидь подальше виконання соціальної функції державою виключно на фундаменті підтримки соціально незахищеного населення без активізації працездатного контингенту до самозабезпечення утримуватиме країну в площині суспільних негараздів. Необхідною умовою реалізації на національних теренах концепції соціально орієнтованої ринкової економіки є залучення до соціальної місії і інших суб’єктів економіки. Мова йде про інститут соціальної відповідальності, змістом якого є усвідомлення суб’єктами соціальної держави вагомості виконання своїх прямих обов’язків та здійснення

соціальних дій щодо конституювання соціальності в структурі цивілізаційного суспільного поступу.

До останнього часу підприємницький сектор вбачає свою соціальну відповідальність у своєчасній сплаті податків благодійницькій діяльності, а також перед споживачами товарів і послуг щодо їх якості та підлеглими в частині забезпечення трудових прав та динаміки заробітної плати. Проте бізнесові структури не діють в національній економіці ізольовано. Для організації і підтримання продуктивної діяльності роботодавці залучають робочу силу для забезпечення функціонування технічних засобів і виконання робіт, завдяки суто індивідуальної продуктивної здатності. Але сам принцип суспільного прогресування ставить на чергу денну питання достатності оцінки праці залучених робітників в контексті забезпечення не тільки їх власної життєдіяльності, а й непрацездатних членів сімей.

У такому контексті проблема соціальної відповідальності в Україні до останнього часу не ставилася. У результаті наукові і суспільні думки щодо порушеного питання швидко поширюються, але добробут населення за рахунок власної праці не змінюється на краще, а навпаки зростає рівень розшарування населення за майновим і матеріальним станом. За нашими розрахунками фактичне співвідношення середнього доходу на душу населення між крайніми дохідними прошарками за станом на початок 2016 р. перевищило 52,2 рази [1].

У зв’язку з цим надзвичайно важливою методологічною умовою дотримання соціально спрямованого стратегічного курсу розвитку національної економіки є посилення участі бізнесових структур в капіталізації людського потенціалу. У науковій літературі тільки-но починають складатися концепти опису змін людського потенціалу від початку його прояву до завершення функціонування. До вступу в трудові відносини з роботодавцем, набуті і розвинені здібності та компетенції на ринку праці виконують роль лише людського потенціалу. І тільки після залучення у виробничий процес людський потенціал трансформується в людський капітал, який приносить дохід. Але слід ураховувати те, що трансформація людського потенціалу в людський капітал на цьому не завершується. Не є новиною той факт, що ринкова економіка є досить жорстким інститутом господарської діяльності, який не виключає втрату робочого місця. До того ж за простою логікою розвитку настає час, коли робітник має покинути виробництво через вік чи інші життєві обставини. У такому разі за висловом Ж. Сісмонді «здатність до праці … є ніщо, оскільки вона не продана» [2, с. 197]. Якщо людина вибула з процесу виробництва з різних причин і не використовує свої знання, здібності, професійні навички, то людський капітал набуває форми людського потенціалу.

Найбільш критичними в забезпеченні безперервності функціонування людського капіталу і отримання його власниками доходу є площини дотику, а саме «людський капітал – втрата робочого місця» та «людський потенціал – види економічної діяльності».

Здобуті людиною під час навчання знання й певні навички, а також здібності, які вона зуміла в собі розвинути, тобто індивідуальний потенціал є пасивною формою продуктивної здатності, яка потребує активізації. Це можливо лише за умови реалізації працівником своєї здатності до праці в суспільно корисній діяльності, завдяки зайнятості. Керуючись розрахунками, можна стверджувати про суттєве зниження впродовж 1995–2015 рр. кількості осіб, які здійснюють процес трансформації людського потенціалу в людський капітал. Мова йде про виключення з цього процесу 7 861,9 млн. осіб. При цьому зросла кількість

власників людського потенціалу, які не змогли долучитися до процесу його капіталізації. Якщо у 1995 р. таких було 1 437,0 тис. осіб, то у 2015 р. – на 217,7 тис. осіб більше [1].

Оскільки загальною характеристикою стану розвитку економічної системи є динаміка секторальної структури національної економіки нами було встановлено розподіл осіб, які здійснюють капіталізацію індивідуального людського потенціалу, по окремих секторах впродовж 1990–2015 рр. Якщо у 1995 р. промисловий сегмент економіки поглинав 30,7% бажаючих капіталізувати власний індивідуальний людський потенціал, то у 2015 р. ця частка зменшилася на 15,0 в.п. Щодо будівництва, то у 2015 р. в його галузях здійснювали капіталізацію людського потенціалу тільки 3,9% його власників, тоді як у 1990 р. – понад 9,4%. Водночас слід зазначити стійке збільшення частки осіб, зайнятих у секторі послуг з 40,2% до 62,9% [1]. Вважається, що оптимальною для постіндустріального етапу є структура, за якої в третинному секторі економіки для капіталізації людського потенціалу концентрується 85% його власників, у вторинному – 10%, у первинному – 5% [3].

Поповнення робочих місць у сфері послуг обумовлено вивільненням власників людського потенціалу з галузей промисловості але під впливом зовнішніх, а не внутрішніх чинників. Однак з позицій методології в цих новаціях важливо виокремити сегменти промисловості, в яких проходили зміни кількості робочих місць, на предмет відповідності постцивілізаційній перспективі. арена робочих місць в промисловості звузилася з 7 100 тис. до 2 040 тис. При цьому найбільший сегмент промисловості, а саме переробні галузі, які забезпечують виробництво для обміну конкурентоспроможної продукції, зменшили власну питому вагу в загальній кількості робочих місць з 88,8% до 65,6%, або на 23,2 в.п. В абсолютному вимірі кількість робочих місць у переробній промисловості скоротилася впродовж 1990 – 2015 рр. на 78,8 в.п. З огляду на динаміку робочих місць в обробній промисловості і слабку зорієнтованість власників підприємств на випуск високотехнологічної продукції, можна припустити, що її галузі не налаштована на залучення осіб з визначально високим рівнем людського потенціалу.

Основною сферою до якої перейшов людський потенціал з промислового сектору стала оптова та роздрібна торгівля, а також ремонт автотранспортних засобів. Але, реалізуючи пріоритет концентрації ресурсів людського потенціалу в торгівлі, потрібно враховувати той факт, що це одна з найвідсталіших галузей за механізацією праці (вантажно-розвантажувальні і складські роботи, фасування, внутрішнє переміщення товарів, оформлення факту купівлі і т.д.). Основними видами діяльності, до яких залучалася молодь для капіталізації не завжди відповідного професійному спрямуванню освітнього потенціалу, були: фінансова діяльність (57,6%), оптова й роздрібна торгівля (51,8%), готелі і ресторани (44,0%). Щодо осіб передпенсійного віку та пенсіонерів, то за ними залишалися для капіталізації наявного у них людського потенціалу такі галузі, як освіта (21,0%) та охорона здоров’я (23,7%).

Наведені зміни в результативності капіталізації, сформованого в українському просторі людського потенціалу, виокремлюють деструктивні дії й вимагають переосмислення характеру участі бізнесу в залученні його високоосвіченої частки й забезпечення тим самим економічного зростання на інноваційній базі.

Література:

1. Державна служба статистики України [сайт]: статистична інформація. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Сисмонди Ж.С. Новые начала политической экономии или о богатстве в его отношении к народонаселению : в 2 т. / Ж.С. Сисмонди. М. : Соцэкгиз, 1936. – Т.1 ; кн. 1 – 4. – 386 с.
3. Капаруліна І.М. Характерні риси сучасної економічної дійсності: загальносвітові тенденції та українські реалії [Електронний ресурс] / І.М. Капаруліна. – Режим доступу : soskin.info/userfiles/file/2012/EC_7-8_2012/kaparulina-1.doc.

Gryshyna L. O., PhD Economics,
Associate Professor,
Ishchenko O. A., Teacher,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding
Nikolaev, Ukraine

SOCIAL ORIENTATION OF SELF-DEVELOPMENT OF THE REGION

In the complex post-crisis context of Ukraine's development, one of the primary reforms is decentralization of power, which creates conditions for formation of the self-development potential of the country'sregions. As shown by the day-to-day reality, political and economic instability in Ukraine causes a deficit of budget funds which should be directed to priority areas of the state policy [1]. The state policy of regional development should be based on encouraging self-sufficiency of development of the regions. In turn, if taking into account the strategic potential of the region, the level of self-sufficiency of regional development and the efficiency of its use make it possible to identify the directions and adequate volumes of state support of the regions.They will promote social and economic growth on the basis of self-development.

The uneven development of various areas, growth of interregional social and economic imbalances, substantial differentiation in the development of rural and urban areas, decline in the level of economic activity and populationdecrease are all recognized as negative tendencies characterizing the development of the regions of Ukraine, which were highlighted in the State Strategy for Regional Development for the Period Until 2020 [4]. Therefore, anurgentproblem of regional development is to ensure the social orientation of self-developmentof the region.

Self-development is ultimately a strategically stable ability of the region to provide extended reproduction of the gross regional product mainly by means of its own revenue sources sufficient for effective implementation of macroeconomic and intraregional aims and priorities. The crucial condition for realization of the concept of the region's self-development is enhancement of the social orientation of the regional economy.

It should be noted that sustainable development of the region in the social and economic aspect can be characterized as improvementof living standards of the population accompanied with overcoming of adverse social, economic and environmental tendencies. The region'sability to provide for its balanced development, self-regulation, and self-improvement on the basis ofefficient use of internal and external resources is an important prerequisite for its self-development and satisfaction of the needs of the region'spopulation [5].

The purpose of the region's sociallyoriented economy is the expanded reproduction of human potential on the basis of improvementof the population's living standards. Thus, the followingpointscan be singled outamong the most important indicators used in assessment of the social orientation of the region's self-development: gross added value of social services per capita, investment in the social sphere per capita, budget expenditures on the social sphere per capita; average populationincome per capita;population poverty level in the region; level of differentiation of the incomes of the region'scitizens.

It should also be noted that the level of social orientation of the region's self-development largely depends on the financial support provided for it.

Analysis of the financial support of the development of the Mykolaiv region and the basic indicators of the social orientation of its self-development for the period of 2012-2015 allowed making the following conclusions:

- the state of the region's economy, level of its diversification and resistance to structural shifts can be considered satisfactory, since the share of profitable enterprises in the total number of the region'senterprises is higher than average for Ukraine and has positive dynamics;
- being an indicator of well-being, the monetary income of the population per capita in the region falls behind the average values throughout the country; this evidences the inability of the income to serve as a source of payment of property taxes and the potential for its increase on the way of self-development of the Mykolaiv region;
- the level of investment activity in the region is to be recognized as unsatisfactory, which makes it impossible to improve the investment climate and increase cash receipts in its budget (investment in the fixed assets per capita in the regionamounted to 3.23 thousand UAH, which is 33.3% less than the average indicator for the country);
- the volume of own revenue of the regional budget and its share in the total revenue of the country arerather low, which points to the insufficient income potential and unsatisfactory level of financial independence of the regional economic system (Table 1) [7].

Therefore, the urgent problem these days is to stimulate the regional self-development on the basis of accumulating the opportunities of using the region's social and economic potential. First of all, this is caused by thepresent-daypeculiarities of development of economy and society on the whole, orientation towards decentralization of power, expansion of the powers and liberties of the regions of Ukraine. Stimulating self-sufficiency of development of the regions requires aiming the state policy at provisionof the region with highly qualified personnel, development of the intellectual capital, formation of a favorable investment climate, implementation of economic deregulation reforms, and promotion of social partnership and social entrepreneurship as ones of the tools supporting the socially vulnerable categories of citizens and solving the socially importantissues.

Currently, of great significance are the problems of providing high living standards of the population on the basis of the optimal pattern of the region's self-development while minimizing all the necessary resources. The extended reproduction of human potential due toimprovementof the quality of life is one of the strategic tasks of the region's sociallyoriented economy on the way of its self-development.

Table 1

Indicators of the level of financial support and social orientation of the self-development of the Mykolaiv region

Years	Share of profitable enterprises in the total number of the region'senterprises,%	Balance financial result (profit and loss balance) of the region's enterprises, million UAH	Monetary income of the population per capita, thousand UAH	Population poverty level,%	Investments in the fixed capital per capita, thousand UAH	Share of the budget revenue of the region,%
Ukraine						
2012	64,5	101884,7	31,95	15,6	6,44	100
2013	65,9	29283,2	33,99	13,4	5,88	100
2014	66,3	-523587	33,71	14,3	4,83	100
2015	73,7	-340126,6	40,43	29,3	5,52	100
Mykolaiv region						
2012	68,3	2055,7	28,78	10,5	3,99	2,21
2013	72,7	1068,5	29,93	13,7	4,27	2,18
2014	73,1	-8758,4	31,43	15,1	3,23	2,39
2015	79,8	-2663,5	43,39	23,2	4,61	2,50

References:

1. Analitychna dopovid do Shchorichnoho Poslannia Prezydenta Ukraiiny do Verkhovnoii Rady Ukraiiny «Pro vnutrishnie ta zovnishniie stanovyshche Ukraiiny v 2015 rotsi» [Analytical Report for the Annual Message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine «On the internal and external state of Ukraine in 2015»]. Kyiv, NISD Publ., 2015. 684 p.
2. Badida M.P., Zhuk I.I. Kontseptualni zasady finansovo hozabezpechenni arealizatsiirehionalnoi polityky [Conceptual framework of financial support of implementation of the regional policy]. Biznes-Inform– Business-Inform, 2014, no. 4, pp. 39-44.
3. Hrinevska M.S. Teoretyko-metodolohichni zasady samorozvytku rehionu, yak potentsialu staloho rozvytku [Theoretical and methodological principles of self-development of the region as a potential for sustainable development]. Ekonomika promyslovosti – Economy of Industry, 2013, no. 3 (63),pp. 70-76.
4. Derzhavna stratehii are hionalnoho rozvytku na period do 2020 roku. Zatverdzheno postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 6 serpnia 2014 r. № 385 [National Strategy for Regional Development until 2020. Approved by the Resolution Cabinet of Ministers of Ukraine no. 385dated August 6, 2014]. Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/
5. Ivanova O. Yu. Formuvannia potentsialu samorozvytku rehioniv Ukrainy v konteksti transformatsiinykh protsesiv [Formation of the potential of self-development of the regions of Ukraine in the context of transformation processes]. Kharkiv, VD «INZHEK» Publ., 2014. 296 p.
6. Kish E. Rehionalna polityka Yevropeiskoho Soiuzu: stratehichni imperatyvy dlia Ukrainy. Rehionalna polityka v krainakh Yevropy. U roky dlia Ukrainy [Regional Policy of the European Union: Strategic Imperatives for Ukraine (as part of Regional Policy of European countries: Lessons for Ukraine)]. Kyiv, Logos Publ., 2000.
7. Statystychnyi zbirnyk «Rehiony Ukraiiny» [Regions of Ukraine: Statistical Yearbook]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukraiiny [State Statistics Service of Ukraine], 2015.305 p.
8. Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development. Available at: https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld

Зайцев А. В., к.э.н., доцент,
Решетняк Я. В., студент,
Сумской государственный университет,
г. Сумы, Украина

ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЯХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗАТРАТ ТРУДА

Развитие экономического мышления, понимаемое как становление экономической науки в целом, может быть разделено на две части по принципу «до и после» по определённому признаку. Таким разделяющим признаком стало появление труда Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). До выхода «Исследований...» экономисты характеризовали богатство, как правило, в денежной форме. А. Смит, в отличие от меркантилистов, стал исследовать «богатство народов» как богатство некой общественно-экономической целостности, а не как богатство отдельных хозяйствующих субъектов или физических лиц. Можно считать А. Смита тем, кто начал такое рассмотрение экономики, в котором объектом стала, говоря современным языком, национальная экономика. Основой и источником богатства, в качественно новой теории на момент её создания А. Смитом, стал труд, а не деньги. Деньги по теории Смита, это товар, хотя и специфический, но всё же товар, с помощью которого обеспечивается равновесие при обмене всеми другими товарами. И, также, теория гласила, что стоимость товаров связана с количеством труда, затраченным на их создание в процессе их производства. Таковыми стали основополагающие принципы новой экономической теории, которую в дальнейшем стали называть классической экономикой или классической политэкономией.

Дальнейшее развитие классической экономической теории постоянно натыкалось на проблему количественного определения стоимости товаров и услуг, как такого стоимостного показателя, который измеряется количеством затраченного человеком труда. Количественная неопределенность этого показателя вынуждала экономистов искать иные показатели, отличные от предлагаемых теорией трудовой стоимости, которые характеризовали бы экономические процессы. Таким образом, наряду с классической теорией начало зарождаться другое теоретическое течение, которое потом назовут неоклассическим.

Неоклассические теории на стадии своего возникновения и раннего развития отказались брать за основу человеческий труд, как показатель измерения стоимости (ценности) и этим отличали себя от классического направления в экономике, а точнее, – от классической политэкономии. Объясняли неоклассики такой отказ, т. е. отказ от дальнейшего развития теории трудовой стоимости, которая декларировалась классической политэкономией, вполне понятным аргументом, а именно, что в классической политэкономии не был численно определён измеритель труда, чтобы иметь возможность применять его в моделях численного описания экономической действительности. Единиц измерения затрат труда классическая политэкономия окончательно и однозначно не предоставила. Поэтому, неоклассические теории искали другие концептуальные направления и соответствующие им показатели описания

экономических и финансовых процессов. Такими показателями, по мнению неоклассиков, должны были стать исключительно денежные показатели.

Выясняется, что показатель затрат труда неоклассиками НЕ отвергнут, показатель затрат труда ими активно применяется в таком понимании, как его понимают в классической политэкономии, а именно, в таком определении: труд – это вклад в процессе производства, сделанный людьми в форме непосредственного расходования ими умственных и физических усилий. Или в таком определении: труд (в смысле – рабочая сила) – процесс расходования человеком его физической, интеллектуальной и духовной энергии. Как ни странно, но указанные выше определения, – это трактовки труда в рамках классической политэкономии. Более подробно о показателе измерения труда временным показателем смотри Авторское свидетельство № 69353 [1], а также [2; 3; 4; 5]. Таким образом, несмотря на якобы отказ от применения показателя затрат труда вследствие его показательно-измерительной неопределённости, неоклассические теории продолжают его активно использовать и применять.

Например. Альфреда Маршалла, английского экономиста, считают основателем неоклассического направления в экономической науке, направления, которое впоследствии стали именовать Экономикс. В его основном труде «Принципы экономической науки» (1890) [6], рассмотрение экономических процессов происходит на основе влияния и взаимодействия факторов производства. Книга IV § 1 начинается так: «Факторы производства обычно делятся на» землю», «труд» и «капитал»«. И после этого даётся определение: «Под «трудом» понимаем экономическую работу человека, будь то руками или головой» [6, с. 208]. По своей сути такое определение труда ничем не отличается от определения в классической политэкономии.

Наиболее известной и часто применяемой неоклассической макроэкономической моделью является производственная функция Кобба-Дугласа, которая, по мнению ее разработчиков, раскрывает функциональную зависимость объема производства только от двух факторов производства – от капитала и труда.

Экономисты У. С. Джевонс, М. Е. Л. Вальрас, вместе с австрийским экономистом К. Менгером, считаются основателями теории предельной полезности, которая является ответвлением неоклассического теоретического течения в экономике. Они в своих исследованиях активно использовали показатель труда и термин «труд» понимали и трактовали таким же образом, как его трактуют и в классическом экономическом течении [7]. Экономико-математические модели М. Вальраса использовала и развивала многочисленная когорта учёных, среди которых достаточно известны, – швед Г. Кассель, француз А. Афтальон, австриец И. Шумпетер. И как факт, в настоящее время в большинстве формализованных экономических моделей одним из показателей был и остается показатель затрат труда.

В завершение можем подытожить. В теоретических построениях моделирования экономических процессов на качественном уровне, как в теориях классической политэкономии, так и в неоклассических теоретических концепциях, в частности в Экономикс, кейнсианских и неокейнсианских моделях, присутствует показатель затрат труда. Неоклассические течения развития экономической теоретической мысли привлекли показатель «труд» или «затраты труда» из классической политэкономии в свои теоретические построения без каких-либо изменений. В настоящее время в большинстве формализованных экономических моделей, которые не относят себя к

теоретическим течениям классической политэкономии, одним из показателей был и остается показатель затрат труда. Итак, затраты труда, как экономический показатель, во-первых, существуют фактически как показатели в течениях, отличных от классических и, во-вторых, были и есть в неоклассических концепциях такими же вполне естественными, как и в экономических выкладках А. Смита и его последователей. Показатель затрат труда «возник» в классической политэкономии с А. Смитом и так и не исчезал до сих пор. Таким образом, ни в теории не на практике не произошло полного отказа от применения этого показателя в большинстве экономических теорий, а там где он игнорировался, теоретические модели не давали позитивных результатов на практике [8].

Литература:

1. А. с. 69353 Україна. Показник виміру вартості кількістю витрат праці / О. В. Зайцев (Україна). – № 69892; зареєстровано 22.12.2016 в Державному реєстрі свідоцтв про реєстрацію авторського права на твір. – Режим доступа: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/49246
2. Zaitsev, O. Objective value of commodities, its definition and measurement / O. Zaitsev // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. – Košice, Slovakia. – 2016. – Voiume 4, № 6, – P. 184 – 186. – Режим доступа: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/46012
3. Зайцев О. В. Вимірювання цінності грошей / О. В. Зайцев // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 2 (39). – С. 46-52. – Режим доступа: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44439
4. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 1, Том 2. – С. 5-21. Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3005
5. Зайцев А.В. Исчисление величины стоимости продукта труда / А. В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – № 6(65). – С. 159-165. – Режим доступа: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/1504
6. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Издательская группа «Прогресс». В 3-х т.: Пер. с англ. Т. 1. – 1993. – 416 с.
7. Зайцев А. В. Закон убывающей отдачи: технологический аспект более подробно / А. В. Зайцев // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». – 2016. – Випуск 5. – С. 9-19. Режим доступа: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45917
8. Зайцев О. В. Використання в економіці і фінансах показників, що вимірюються витратами праці / О. В. Зайцев // Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечнікова. Серія Економіка. – 2017. – Т. 22. Вип. 2(55). – С. 37-42. Режим доступа: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/52319

Кальницька М. А., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна

СОЦІАЛЬНА ОРІЄНТОВАНІСТЬ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ДОСЛІДЖЕННЯ

Безпека є функцією суспільства, людини, держави з виявлення, попередження та усунення небезпек та загроз, здатних знищити їх чи позбавити фундаментальних матеріальних і духовних цінностей або ж унеможливити їхній стабільний розвиток. «Створити і реалізувати в сучасних умовах

ефективну стратегію безпеки, – зауважує О.А. Кириченко, – без глибокої наукової розробки фундаментальних проблем організації розвитку людського суспільства, вивчення природи його інтересів і суперечностей, механізмів їх розв'язання, раціонального комплексного використання ресурсів практично неможливо» [5, с. 55-56].

Стійкий розвиток економічних систем та забезпечення безпеки на різних рівнях залежить від вирішення великого комплексу проблем і напрямів забезпечення національної безпеки. Фактично будь-який вид національної безпеки спрямований на забезпечення соціально безпечного середовища у суспільстві, досягнення вищих стандартів життя. Сьогодні пріоритетним напрямом у проблемі забезпечення національної безпеки стає соціальна безпека, стан якої впливає на всі сфери суспільного життя.

Під соціальною безпекою ми розуміємо складну багатофакторну категорію, яка характеризує стан захищеності соціальних інтересів людини, суб'єктів господарювання, суспільства і держави, що, з одного боку, відображає здатність протистояти дестабілізуючій дії різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників, що створюють реальну загрозу стабільності у суспільстві, тобто загрозу виникнення соціальної напруженості, а з іншого боку – забезпечується (гарантується) системою соціального захисту і зрілістю соціальних інститутів у суспільстві.

В науковій літературі існують різноманітні підходи до дослідження соціальної безпеки. Зокрема, О.І. Іляш виокремлює чотири напрями дослідження соціальної безпеки: 1) «вертикальний» – передбачає розгляд соціальної безпеки держави з позиції окремих елементів ієрархічної структури (передбачає необхідність формування та гарантування соціальної безпеки на мікроекономічному та регіональному рівнях (соціальна безпека держави визначається соціальною безпекою регіонів); 2) «горизонтальний» – передбачає дослідження функціональної структури соціальної безпеки з конкретизацією загроз системі забезпечення соціальної безпеки (загрози, що виникають на ринку праці, у соціальній сфері); 3) «соціально-психологічний» – стосується захисту від існуючих загроз життєво важливих інтересів соціальних одиниць на макро- і мікрорівні (досліджується розвиток людського потенціалу, проблеми життєзабезпечення, підтримка цінностей); 4) «моністичний» – характеризує напрями забезпечення соціальної безпеки, які пов'язані з проблемами розповсюдження економічних і соціальних загроз (проблема зростання тіньової економіки, корупції) [4, с. 119-120].

З позиції окремих елементів ієрархічної структури («вертикальний» напрям) в економічні літературі зустрічаються і інші підходи до розуміння рівнів безпеки Так, Б.О. Язлюк вважає, що необхідно виокремлювати три взаємозалежні горизонтальні рівні безпеки і її забезпечення, зокрема: забезпечення безпеки особистості; забезпечення безпеки суспільства; забезпечення безпеки держави [7, с. 151]. Такої точки зору притримується Є.Б. Ніколаєв, вважаючи, що ці три рівні відображають специфічні параметри функціонування економічної системи, а саме: 1) соціальна безпека держави (зайнятість і ринок праці, безробіття, екологічна та техногенна безпека, епідеміологічна ситуація, демографічна ситуація, трудова міграція, соціально-трудові відносини); 2) соціальна безпека суспільства (соціальне середовище і соціальне страхування, гендерна політика, запобігання і розв'язання трудових конфліктів, боротьба з бідністю, ентонаціональні та релігійні відносини,

виховання патріотизму); 3) соціальна безпека людини (якість і рівень життя) [6, с. 400].

На наш погляд, соціальна безпека повинна передбачати чотири важливі рівні дослідження: нанорівень (соціальна безпека особи); мікрорівень (соціальна безпека підприємства); мезорівень (регіональна соціальна безпека); макрорівень (національна соціальна безпека). В цьому контексті виокремлення та дослідження регіональної соціальної безпеки є важливим, оскільки кожен регіон має свою специфіку і особливості, які обумовлюють рівень соціальної безпеки в регіоні.

Специфіка і особливості забезпечення соціальної безпеки регіону, особлива важливість економічної складової обумовила розгляд соціальних загроз і проблем на рівні регіону через призму соціально-економічної безпеки регіону [1]. Регіони в Україні мають різний рівень соціально-економічного розвитку, який відображається на рівні соціальної безпеки. В Україні найнижчий рівень соціально-демографічної безпеки є у Вінницькій, Донецькій, Івано-Франківській, Кіровоградській та Черкаській областях. У цих областях упродовж декількох останніх років темпи скорочення чисельності населення були найвищими, спостерігається високий рівень безробіття, високий рівень захворюваності на ВІЛ-інфенкцію, туберкульоз та злоякісні новоутворення [2, с. 13]. Згідно інтегрального індексу соціально-економічних регіональних показників розвитку, у безпеці не знаходиться жоден регіон, стан ризику мають Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька області. В іншій частині регіонів України (48%) існують реальні загрози стосовно рівня життя населення, структури доходів, демографічної ситуації, стану оточуючого середовища, що викликає загострення соціально-економічної напруги [1, с. 88].

До чинників, що обумовлюють необхідність активізації досліджень регіональної соціальної безпеки в Україні є високий рівень загроз здоров'ю людині у регіонах, про що свідчить зростання захворюваності населення; низькі рівень та якість життя населення регіонів, недостатність доходів для повноцінного харчування, відпочинку, якісного медичного обслуговування; несприятливі житлово-побутові умови; недостатній рівень матеріально-технічного, інформаційного забезпечення системи освіти; збільшення виробничого травматизму, смертності, захворюваності, вбивств, самогубств; втрата людського й трудового потенціалу регіонів унаслідок міграції населення; недосконалість законодавства у соціальній сфері стосовно людського розвитку [3, с. 37].

Дослідження та реальна оцінка стану регіональної соціальної політики є основою для розробки безпекоорієнтованої соціальної політики, причому як на регіональному, так і на національному рівнях. Пріоритетними напрямами забезпечення соціальної політики регіону, які сприятимуть підвищенню рівня життя населення на основі зростання його доходів, збільшення рівня зайнятості, стабільності соціального захисту людини, на сьогодні є: охорона здоров'я, освіта, соціальна підтримка, зайнятість, пенсійне забезпечення [3, с. 38]. Головною метою соціальної політики є подолання соціальної напруги, досягнення рівноваги і стабільності суспільства, мінімізація загроз національній безпеці в соціальній і гуманітарній сферах. Отже, в підсумку соціальна безпека в соціально-економічній системі, причому як загалом, так і на окремому рівні повністю залежить від соціальної політики держави.

Література:

1. Антошкін В.К. Методологічні засади врахування та регулювання соціальних складових формування економічної безпеки регіонів країни / В.К. Антошкін // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 1. – С. 85-89.
2. Ваврін М.Р. Фіскальне регулювання економічної безпеки України : автореф. дис. … канд. економ. наук : 08.00.03 / М.Р. Ваврін . – Львів, 2015. – 20 с.
3. Завора Т.М. Концептуальні засади формування соціальної безпеки регіону / Т.М. Завора, О.В. Чепурний // Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Економіка. – 2014. – Вип. 8. – С. 35-41.
4. Іляш О.І. Ідентифікація змісту та ранжування загроз системі соціальної безпеки / О.І. Іляш // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – С. 118-128.
5. Кириченко О.А. Організаційно-правове забезпечення функціонування системи економічної безпеки України / О.А. Кириченко // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2010. – № 1. – С. 54-59.
6. Ніколаєв Є.Б. Проблематика соціальної безпеки в контексті навчального курсу «Соціально-економічна безпека» / Є.Б. Ніколаєв // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу: зб. наук. праць. – Х.: ХНУ ім. Каразіна. – 2011. – Вип. 17. – С. 399-404.
7. Язлюк Б.О. Теоретичні основи сутності та змісту соціально-економічної безпеки / Б.О. Язлюк // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 16(1). – С. 149-154.

Кисіль С. С., канд. арх., доцент кафедри,
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАЛЬНИХ ТА КОНСТРУКТИВНИХ РІШЕНЬ НАДЕМНИХ БАГАТОПОВЕРХОВИХ АВТОСТОЯНОК

При проектуванні надземних, надземно-підземних багатоповерхових автостоянок (далі – БА), актуальним стає раціональний вибір планувальних, конструктивних рішень – розмір кроку колон, матеріалів несучих та огороджувальних конструкцій, що впливає на площу забудови, корисну площу та будівельний об’єм зазначеної споруди.

Метою доповіді є розробка підходів оцінки економічної ефективності проектних та конструктивних рішень надземних, надземно-підземних БА.

Зі збільшенням поверховості при спорудженні надземних, надземно-підземних БА, зменшується площа ділянки і площа забудови, проте зростає корисна площа та будівельний об’єм споруди. Від планування і параметрів зони зберігання автомобілів залежать економічні показники БА, такі як коефіцієнти: К1 – відношення площі машино-місць до корисної площі споруди; К2 – кількість корисної площі, що припадає на 1 машино-місце і визначаються за формулою:

$$К1 = Пзагал. / Пкорисн.; К2 = Пкорисн. / N,$$

де: Пкорисн. – корисна площа БА; Пзагал. – загальна площа машино-місць; Пзагал. = N – П (площа 1 машино-місця); N – місткість БА (кількість машино-місць). Зменшення значення К1 і К2 здешевлює вартість машино-місця [1].

На (рис. 1.1, А) наведено порівняння значень коефіцієнту К1 і показників загальної площі зони зберігання та внутрішньогаражного проїзду, розрахованих

для фрагментів плану розміщення десяти автомобілів середнього класу (табл. 1).

Прямокутне розміщення машино-місць у спорудах БА, у порівнянні з косокутним, потребує більшої ширини проїзду. Однак, за витратою загальної площі споруди на одне машино-місце воно є більш економним, оскільки при косокутному розміщенні видовжується внутрішній проїзд і з'являються «невикористані» ділянки між торцьовою стороною горизонтальної проекції автомобілів і межею проїзду. Також, прямокутне розміщення дозволяє автомобілям виїжджати і в'їжджати на машино-місце з двох сторін проїзду, тоді як при косокутному – тільки з одної.

Таблиця 1

Порівняння значень К1 і планувальних показників зони стоянки з різними способами зберігання і схемами розміщення автомобілів

	Манежне зберігання			Боксове зберігання
	90º	60º	45º	
Загальна площа зони зберігання	226, 95	246,72	263,76	283,69
Загальна площа місць зберігання	138,9	138,04	136,83	175,53
Площа внутрішньо гаражного проїзду	81,44	75,22	69,22	94,56
Площа машино-місця	13,89	13,80	13,68	17,55
К1	0,612	0,559	0,519	0,619

При виборі планування зони зберігання найбільше машино-місць можливо розмістити у БА манежного типу з перпендикулярним розміщенням автомобілів до осі проїзду та при виборі прямолінійних неізольованих рамп.

З метою підвищення ефективності показників БА, актуальною стає відповідність габаритів споруди: кроку колон, машино-місць і внутрішньогаражних проїздів. З табл. 2.2 видно, що при укрупнені кроку колон, площа і будівельний об'єм секції БА на один автомобіль – скорочується.

Таблиця 2

Техніко-економічні показники секцій багатоповерхових автостоянок

Сітка колон, ***м***	Кількість автомобілів, розміщених у секції	Площа секції, $м^2$	Будівельний об'єм секції, $м^3$	Витрати бетону, $м^3$	Витрати металу, ***кг***
5 х 6	8	18,75	56,25	2,71	308
6 х 6	8	22,2	66,6	2,9	417,8
7,5 х 6	**12**	**18,25**	**54,75**	**2,37**	**384,1**

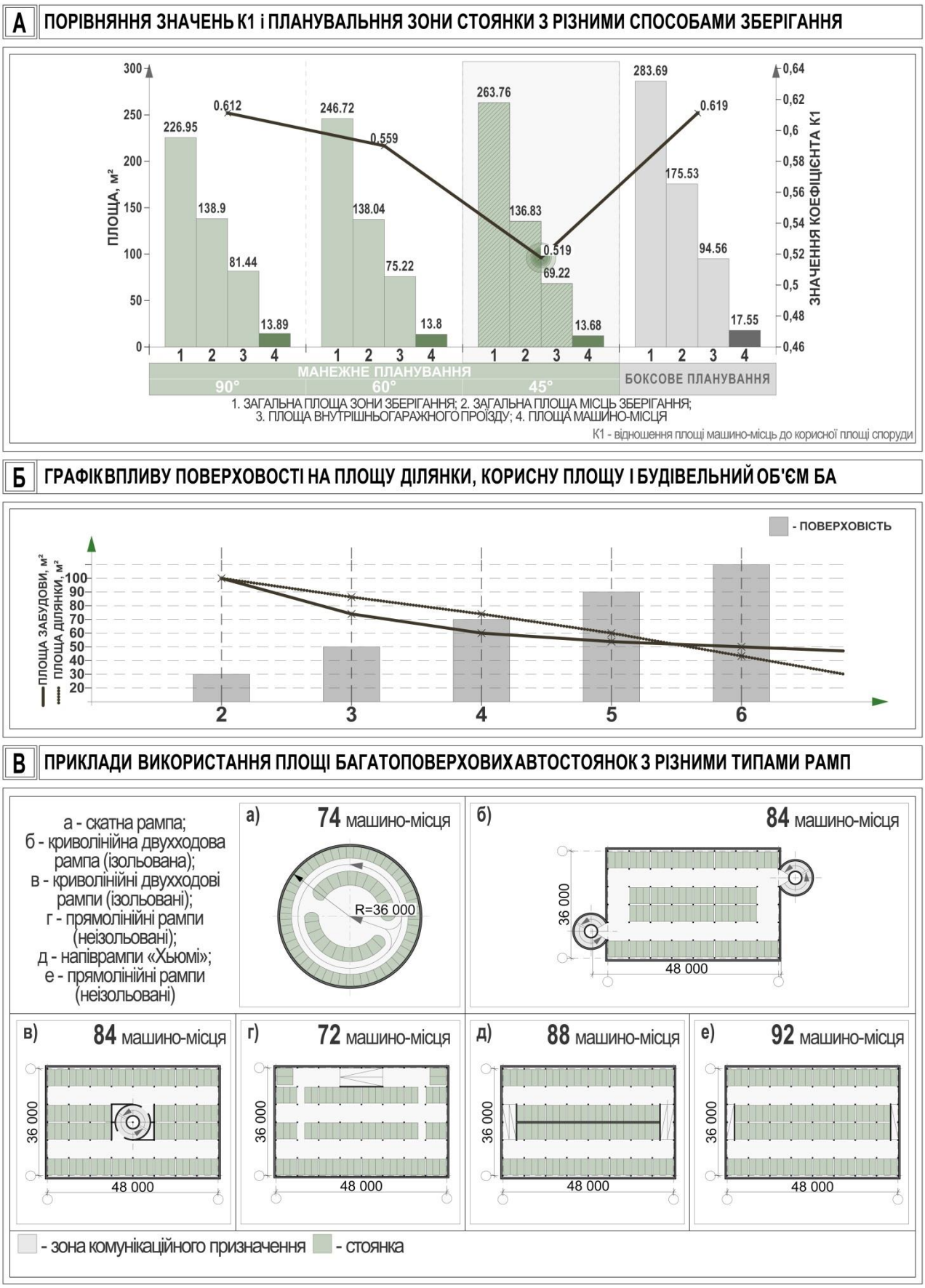


Рис. 1.1. Економічна ефективність застосування планувальних і конструктивних рішень багатоповерхових автостоянок

Найбільш рентабельним є застосування кроку колон 7,5×6 м, при якому зменшуються витрати бетону, металу і можливо застосовувати стандартні плити перекриттів. Раціональним же є застосування безбалочного перекриття у БА для зниження висоти поверху і спрощення влаштування вентиляції.

З аналізу впливу поверховості на техніко-економічні і планувальні рішення БА (табл. 3), встановлено, що при її збільшенні зменшується площа забудови, проте зростає будівельний об'єм та корисна площа БА [2].

Будівництво і експлуатація БА відкритого типу за даними О. Бютнера є більш дешевшим, ніж не опалюваних, проте вентильованих БА закритого типу. А вартість машино-місця у відкритих БА у 1,5-2 рази дешевша, ніж у закритих чи механізованих та у 3-4 рази, ніж у підземних [3].

Задачу розміщення максимальної кількості автомобілів на мінімальній площі можливо вирішити за рахунок зведення механізованих БА. Проте це рішення не є найдешевшим, через більші на 30% щорічні експлуатаційні витрати, ніж у рампових БА. Перевага БА даного типу полягає у зменшенні площі ділянки забудови і збільшенні корисної площі, зайнятої автомобілями [4].

З ціллю створення економічно виправданих БА, рекомендується використання: у каркасних конструктивних системах комбінованого стелажного перекриття, а їх огороджувальні конструкції вирішувати у вигляді попередньо натягнутих сталевих тросів або з легкої сталевої сітки.

З аналізу проектування встановлено, що найменшою площа машино-місць у БА є при розміщенні їх під 45º. При цьому необхідною є більша ширина внутрішньогаражного проїзду, а виїжджати або в'їжджати на машино-місце при косокутному розташуванні автомобілів можна лише з однієї сторони.

При розміщенні такої ж кількості машино-місць під 90º – загальна площа БА зменшується, а прямокутне розміщення дозволяє автомобілю виїжджати і в'їжджати на машино-місце з двох сторін проїзду [5].

Таблиця 3

Вплив поверховості на площу ділянки, корисну площу і будівельний об'єм багатоповерхової автостоянки (без врахування вартості оренди землі)

Поверховість	Площа забудови	Площа ділянки	Корисна площа БА	Будівельний об'єм БА
2	100	100	100	100
3	73	86	103	113
4	60	73	107	121
5	53	60	110	126
6	50	44	112	132

Економічна ефективність будівництва багатоповерхових автостоянок має обґрунтовуватись у кожному випадку відповідно до конкретних умов будівництва і погоджена з вимогами інвестора та розробника проекту. Розроблені підходи дають змогу узагальнити вплив на техніко-економічні показники споруд багатоповерхових автостоянок – площу забудови, ділянки, корисну площу і будівельний об'єм.

Література:

1. Ковалев А. О. Проектирование многоэтажных автостоянок. Курсовое и дипломное проектирование : учеб. пособие для вузов / А. О. Ковалев [и др.]. – Москва: АСВ, 2003. – 215 с. – Библиогр.: с. 182-183. – ISBN 5-93093-208-5.

2. Хевелев Э. М. Проектирование городских гаражей: учеб. пособие / Э. М. Хевелёв. – М.: Гос. изд-во лит. по стр-ву, архитектуре и строит. материалам, 1961. – 183 с.: ил., табл.
3. Бюттнер О. Стояночные площадки и гаражи для автомобилей. Берлин, 1967 // Гаражи и гаражное оборудование. – Москва: ВИНИТИ, 1969. – № 22.
4. Автоматические паркинги / Институт парковочных систем. – Киев: ИПС, 2008. – 29 с.
5. Ванникова Е. М. Многоэтажные наземные и подземные гаражи-стоянки / Е. М. Ванникова, Д. Ф. Ильин. – М.: Госстрой СССР, Центральный институт научной информации по строительству и архитектуре, 1978. – 73с.

Кіпіоро І. М., к.е.н.,
Кіровоградський інститут
ПАТ «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»
м. Кропивницький, Україна

ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Рівень та динаміка розвитку сільськогосподарського виробництва, а також результати його функціонування обумовлюються раціональністю комбінації доступних складників відтворювального процесу. У комплексі елементів забезпечення такого раціонального поєднання та гармонізації взаємозв’язків і взаємозалежностей важливе місце належить функціональному організаційно-економічному механізму.

Організаційно-економічний механізм розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств – це різнопланова та багатоаспектна проблема, пов’язана з розвитком технологічних процесів й оновленням техніки, організації виробництва та його ресурсного забезпечення, кон’юнктурою на фінансових ринках та ринках засобів праці для сільськогосподарського виробництва, станом і динамікою системи фінансово-економічного забезпечення підприємств галузі тощо. До того ж ці питання повинні розв’язуватися системно і комплексно, синхронізовано на рівні держави та й на рівні регіонів та окремих сільськогосподарських товаровиробників.

У сучасних умовах переорієнтація сільськогосподарського виробництва на інноваційно-інвестиційний шлях економічного розвитку на основі комплексного впровадження нових технологій агровиробництва та сучасної техніки нового генерації є імперативною умовою прискорення його технічно-технологічної модернізації, базою стабільного й поступального економічного розвитку. Підґрунтям подібних трансформацій є максимальне використання наявного потенціалу і можливостей аграрної науки, оскільки впровадження результатів і надбань сучасної науки є основним імперативом стабільного та поступального економічного розвитку, забезпечення позитивної динаміки розширеного відтворення у сільському господарстві.

Поняття «механізм» (грецьке – «машина») трансформувалося в економічні наукові дисципліни з механіки із значенням «сукупність пов’язаних між собою

і дотичних елементів, які дозволяють фізичному тілу здійснювати необхідні рухи та переміщуватися у просторі, тобто рухатися» [4, с. 11].

На нашу думку, з позиції змістового наповнення предмета економічної теорії механізмом можна назвати сукупність конкретних форм, методів, алгоритмів та інструментів усвідомленого вибору й впливу на економічні явища та процеси.

Деякі вітчизняні дослідники особливу увагу приділяють механізму реалізації, який, на їх думку, у загальному вигляді є впровадженням сукупних умов через функціонування певних організаційно-економічних форм та методів господарювання для досягнення певних цілей [5, с. 34-35].

Незважаючи на те, що питання організаційно-економічного механізму має тривалу історію, у сучасних дослідників економіки аграрного сектора й досі відсутня одностайна думка щодо його змісту та економічної інтерпретації. Зазвичай, як базові використовуються поняття «господарський механізм», «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм». Ці категорії мають досить близькі значення, однак між ними є певна різниця. З огляду на це, а також ураховуючи завдання нашого дисертаційного дослідження, проведемо більш детальний аналіз економічного змісту цих категорій.

Можна констатувати, що питання проблеми економічного механізму сьогодні мають значний теоретичний базис, однак залишилися дискусійні, що потребують розширення та поглиблення наукових досліджень. Одним із недоліків багатьох наукових досліджень є те, що в них економічний механізм аналізується як певна абстрактна схема з нормативно встановленою внутрішньою структурою, його структурні елементи є статичними, а діалектика їх розвитку не поширюється далі характеристики окремих якісних ознак. При цьому поодинокі зміни трактуються лише в контексті спорадичної реакції на зовнішній нормативний вплив, спричинений змінами у державному нормативно-правовому регулюванні економічних процесів.

Саме через понятійний апарат можна розкрити сутнісні аспекти та якісні характеристики економічного механізму, охарактеризувати закономірності та наукові засади його функціонування, розкрити детерміновані то стохастичні взаємозв’язки з іншими економічними категоріями, визначити методичний інструментарій впливу на напрямки і динаміку розвитку.

Формування організаційно-економічного механізму ґрунтується на певних закономірностях. Найбільш суттєвими є такі:

– залежність організаційно-економічного механізму від середовища;
– якості основного господарюючого суб’єкта, що дозволяє розкрити і якість усього механізму;
– необхідність якісного та кількісного різноманіття структури;
– перетворення господарського хаосу на господарський порядок [1; 2].

Функціонування кожного елементу інноваційної системи і взаємозв’язок між ними будуються на принципах організації: спеціалізації, пропорційності, поєднання самоорганізації й державного регулювання, матеріальної зацікавленості, комерційного розрахунку.

Отже, функціонування організаційно-економічного механізму передбачає забезпечення умов, що стимулюють ефективну діяльність усіх суб’єктів господарювання, високу ступінь погодженості суспільних, колективних та особистих інтересів [3].

Це дозволяє сформулювати наступну авторську інтерпретацію досліджуваної категорії: «організаційно-економічний механізм – це різнорівнева ієрархічна система основних взаємопов’язаних між собою елементів та їх типових груп

(суб'єктів, об'єктів, принципів, методів та інструментів тощо), а також способів їх взаємодії, включаючи інтеграцію та дезінтеграцію, у процесі та під впливом яких гармонізуються економічні відносини між усіма господарюючими суб'єктами».

У різних галузях економічної діяльності організаційно-економічний механізм має свою специфіку. Таку особливість має і організаційно-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку сільськогосподарського виробництва (і є складною багатогалузевою системою з досить динамічною структурою).

Оскільки досліджувані нами економічні процеси та явища відносяться до агропромислового виробництва, то є необхідність проведення аналізу в цій галузі економіки.

Важливе значення для ефективного функціонування організаційно-економічного механізму розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств має визначення його ключових компетенцій, тобто функціонального призначення.

Отже, метою організаційно-економічного механізму інвестиційно-інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств є активізація їх інноваційної діяльності для забезпечення прискореної модернізації матеріально-технічної бази виробництва та забезпечення конкурентоспроможності на вітчизняних і світових ринках продовольства.

Зазначимо, що реалізація організаційно-економічного механізму розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств передбачає об'єктивну оцінку технічної оснащеності, формування адекватних механізмів фінансування, з урахуванням кон'юнктури ринку техніки, технологій. Досягти цього можна, лише реалізуючи два напрямки одночасно:

1. Забезпечення зростання валового виробництва сільськогосподарської продукції, обсяг якого є недостатнім для того, щоб конкурувати з імпортом, можливе лише при зростанні технічного потенціалу сільського господарства.
2. Для досягнення ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва на рівні держави (регіону) та рівні господарюючого суб'єкта, необхідна підтримка держави у формуванні ресурсного потенціалу галузі, що передбачає подальше впровадження у виробництво досягнень аграрної науки; стимулювання технологічної перебудови господарств із субсидіями на придбання технічних ресурсів тощо.

Література:

1. Бурков В. Н. Механизмы функционирования организационных систем / В. Н. Бурков, В. В. Кондратьев. – М. : Наука, 1981. – 384 с.
2. Жданов В. В. Факторы, влияющие на организационно-экономический механизм обеспечения платежеспособности // Вестник Алтайского государственного университета. – 2007. – № 2 – С. 81–84.
3. Система економічних законів і категорій: навч. посіб. / [Беляев О. О., Диба М. І., Ктриленко В. І., Комяков О. М.]. – К. : КНЕУ, 2015. – 173 с.
4. Стецюк П. А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств [Текст]: [монографія] / П. А. Стецюк – К. : Ін-т аграр. економіки, 2009. – 370 с.
5. Стецюк П. А. Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П. А. Стецюк, О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 73–78.

Kozlyanchenko O. M., Applicant,
Chernihiv National Technological University
Chernigiv, Ukraine

THE NEED TO CREATE INNOVATION AND TECHNOLOGY CLUSTER OF AGRICULTURAL MACHINERY ENGINEERING IN UKRAINE

The most optimal form for Agricultural Machinery Engineering is a combination of competitive advantages of innovation and technology clusters that have access to technological resources and are able to provide a comparatively massive and strong demand for new products in a critical period of development, ie when reducing costs to an acceptable level depends largely on the volume of production and sales of these products [1, p. 105].

Innovation and technology cluster – is the organizational form of scientific and industrial systems, which are implemented in terms of partnership and common using of industrial, scientific and infrastructural potential, involvement of administrative management and innovative investment resources to develop new technologies and improve product competitiveness.

The reason for the creation of innovative technology clusters of Agricultural Machinery Engineering is a need to increase production of competitive products and strengthen the position of producers cooperating companies on the market. Their advantage – the outcome of synthesis of two major elements of industrial strategy, modernization of technology production based on knowledge and treaty obligations to ensure the production of a particular innovative product or providing certain types of services, focused on the synergistic effect. This will allow domestic companies to produce modern technical ways to increase competitiveness of machines through the use of their design components of leading manufacturers, and agricultural producers to get qualitative, reliable machinery and equipment with partial compensation of the cost of purchased domestic factories [2, p. 67].

Using innovative technology cluster will allow to improve product quality, reduce the burden on the budgets of all levels by creating a competitive environment in this state economic sector and involvement of diverse participants – of government, business, public, institutions of science and education.

In Ukraine, more than 40 enterprises producing agricultural machinery, which can offer worthy products but require support. Lack of investment and available credits doesn’t give businesses to be able to conduct large-scale modernization, upgrade to new technologies and management, set up production of new products.

Formation of innovation and technological cluster are the best option of adjustment of economic relations, the establishment of integration ties based on common interests of members, close cooperation and healthy competition.

The main objectives of creating a model of innovation and technological cluster should become [3]:

- modernization and upgrading of production facilities, renewal of machinery and equipment manufacturers;
- reduction of production costs at all stages of creation chain of added value by combining businesses and their close cooperation;
- increase the profitability of agricultural machinery engineering and related economic activities, increase their investment attractiveness;
- modernization and upgrading of production facilities, renewal of machinery and equipment manufacturers;

- the possibility of obtaining loans for innovation active enterprises, reduction of percentage rates and improving credit conditions;
- activation of innovative processes on enterprises of agricultural machinery, improving the competitiveness of their products;
- realization of scale effect (using production of total and working assets, including land, investment funds, human resources, including highly scientific, managerial and technical personnel);
- risk prevention of mutual competition in the markets of substitute goods, solidarity in a competitive contest with companies that are not members of the cluster;
- the organization of productive and innovative infrastructure;
- concentration (including through redistribution) of material, labor and intellectual resources for targeted implementation of innovation activity;
- pricing that provides optimal level of the profitability of each member and the whole group;
- effective activity in the market of agricultural machinery (on domestic and foreign markets);
- ensuring the independence, freedom of action and initiative of enterprises participating of the cluster and their responsibility.

The process of creation of technological means of innovation and technological cluster of agricultural machinery engineering should take place in the following ways:

1) deepening and expanding areas of interstate cooperation for better exploitation of productive, innovative and scientific and technological potential of agricultural machinery engineering;
2) upgrade of main assets of Agricultural machinery Engineering by modern samples of equipment and facilities;
3) increase of the flow of investments for technological upgrading, deployment of new types of innovative products, activation of R & D;
4) the concentration of resources on the development of promising samples of agricultural equipment, providing high resource efficiency and the ability to integrate into world-level chains of manufacturing and marketing of innovative products;
5)providing of the effective mechanism of interaction between the education market and the labor market, bringing the preparation of technical and scientific experts in the field of agricultural machinery engineering due to the needs of employers [4, p. 47].

We have developed experimental process of means creation of innovative technological cluster of agricultural machinery engineering, which will allow:

- reduce the time and reduce the cost of developing and manufacturing of high-quality products;
- to determine the actual value of consumer characteristics of the product in actual use of exploitation and form authentic supporting legal and technical documentation;
- legalized mass production and supply of machines on the market according to the legislation of Ukraine, the former Soviet Union and partly of the European Union;
- to conduct operational control of quality of batch production;
- to obtain objective information to organize advertising of innovative agricultural technology.

The main objectives of innovation and technological cluster of Agricultural Machinery Engineering are: introduction of new technical and technological solutions for agricultural production, testing complex of machines and technology; certification

testing and testing for compliance with technical regulations of agricultural machinery according to the approved scope of accreditation; laboratory and field testing of agricultural machinery and equipment, including irrigation system and drip irrigation systems; conformity assessment technology requirements of technical regulations.

The results of tests of the latest technology is conducted by: promotion and dissemination of knowledge on the results of research and testing activities; organizing and conducting seminars, conferences, field days with regional producers and suppliers of agricultural equipment.

These measures provide a quantitative and qualitative increase of machinery tractor fleet to the level that will be able to provide timely and quality execution of full cycle of agricultural work using modern high and environmentally friendly technology.

References:

1. Savchenko V. F. National economics: educational manual: the second ed. – Chernihiv: Edition CDIEU, 2014. – 134 c. – С. 105-109.

2. Busnyuk S. V. Features of functioning of integrated structures of cluster type in European economics// Economics and state. – 2013. – № 1. – С. 67-69.

3. Zakharchenko V. Competitiveness of Ukrainian regions: cluster access / Volodymyr Zakharchenko, Serhiy Zakharchenko // Local history. Geography. Tourism. (Nationwide newspaper). – Access: http://www.vmurol.com.ua

4. Voynarenko M. P. Role of cluster politics in forming of innovative potential of region / M. P. Voynarenko, L. A. Rybchynska // Herald of Khmelnytsk National University. Economic science. – № 3. – Т. 2. – С. 46-51.

Ляховець В. О., м.н.с., аспірант кафедри,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ МУЛЬТИФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ

Поняття мультифункціональності означає концепцію захисту поглядів відносно сільського господарства. Завдяки даному поняттю проаналізовано, яким чином можливе стимулювати виробників з метою забезпечення належного рівня суспільних благ і стану навколишнього середовища.

Рух наукового прогресу, активізація інноваційного розвитку на задоволення вимог державних органів влади, це все обумовлює необхідність формування програм мультифункціональності на ринку яловичини.

Формування мультифункціональності насамперед сприятиме задоволенню потреб споживачів, вимог державних органів влади та власних потреб юридичних і фізичних осіб, що діють на ринку з метою отримання прибутку (табл. 1).

Таблиця 1

Характерні ознаки впливу мультифункціональності на задоволення потреб споживачів, органів влади, власних потреб

Мультифункціональність забезпечує потреби:		
Споживачів	Власних потреб	Державних органів влади
- потреб у високоякісній продукції (на основі стандартів ДСТУ)	- отримання високого чистого прибутку	- зростання економічного потенціалу галузі
- співвідношення ціна – якість	- формування сталого розвитку бізнесу	- формування пріоритетних напрямків розвитку економічного механізму розвитку ринку яловичини
- створення раціональної пропозиції на м'ясо	- диверсифікація ризиків	- постійний притік інвестицій на ринок
	- підвищення конкурентоспроможності і ефективності діяльності	- забезпечення контролю ринку

Формування мультифункціональності ринку яловичини забезпечить стабільний інноваційний розвиток і задовольнить вимоги споживачів у високоякісній продукції, буде формувати достатній рівень конкурентоспроможності та диверсифікує ризики, що пов'язані з даною діяльністю.

Практично в усіх досліджених випадках мультифункціональності очікується ефект інноваційного розвитку галузі. Згадані інструменти мультифункціональності ефективно впливають на ринок [1].

Логічним наслідком формування мультифункціональності ринку яловичини є окреслення проблеми гнучкості з метою розширення ринкових можливостей і відповідного зростання конкурентоспроможності найбільш гнучких учасників ринку.

Мультифункціональність ринку в умовах економічного розвитку ринкового середовища є суттєвою передумовою для зростання бюджетних надходжень, це повинно мотивувати державні органи влади створювати таке середовище, яке б сприяло розширенню господарської ініціативи та адаптації ринку до нових процесів [2].

Якщо у функціонуванні ринку спостерігаються певні відхилення, інакше кажучи, якщо існує потреба в підвищенні мультифункціональності, то співвідношення цін на продукцію потрібно змінити так, точка рівноваги виробничих можливостей змістилася. Це можна здійснити за допомогою різних інструментів впливу.

Інструменти впливу можна подати у вигляді чотирьох форм втручання:

- пряме забезпечення;
- інструменти мотивації, що зобов'язують фермерів забезпечувати інші функції;
- громадське оцінювання функції;
- компенсування платежів, що забезпечує економічні стимули [3].

Узагальнюючи вищевикладене дослідження мультифункціональності розвитку ринку яловичини необхідно відмітити особливості:

- на ринку склалася невизначена ситуація, за якої рівень інвестиційної активності є низьким і в більшості інвестиції спрямовані на незначні зміни та модифікацію вже наявної продукції, і в цьому випадку домінує продукція низького рівня якості;
- спостерігається зниження виробництва, що обумовлює необхідність купівлі високоякісної продукції закордоном;
- частка експорту яловичини залишається на досить низькому рівні, що свідчить про низьку конкурентоспроможність продукції сільськогосподарського виробництва;
- мультифункціональність має певний вплив на результативність ринку, значна частка підприємців залишаються не рентабельними, тому потрібно ефективно реалізовувати операційну, інвестиційну та інноваційну діяльність.

Подальший розвиток економічного механізму ринку яловичини залежатиме від того наскільки швидко керуючий орган буде здатний нівелювати негативні та активізувати спонукаючі чинники впливу на діяльність ринку.

Література:

1. Collet E., Mormont M. & Van Huylenbroeck G. Le role de I ‘ etat // Mormont, M. & Van Huylenbroeck, G. A la recherché de la qualite: analyses socioeconomiques sur les nouvelles filieres agro-alimentaires. – Synopsis, Editions de L’Universite de Liege. – 2001. – P. 181.
2. Salais R. and Storper, M. Les mondes de production: identite economigues de la France. – Paris: EHESS, 1994.
3. OECD (2001) Multifuntionality: towards an analytical framework. – Paris, OECD – publications, 2001.

Малаховський Ю. В., к.е.н., доцент кафедри,
Кансо А. А., аспірант,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна

МЕЗОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Розвинута Й. Шумпетером ідея еволюційних макрогенерацій концентрується у сформульованому ним визначенні економіки, яка постає у вигляді комплексу правил поведінки щодо поділу праці, формування організаційної структури управління в умовах домінування приватної власності, вільної конкуренції, системи обміну результатами діяльності, що розвивається протягом тривалого періоду часу, як унікального способу мережного комбінування елементів продуктивних сил, що сприяє створенню споживчого продукту [1]. Секторальна структура національної економіки (НЕ) в умовах постіндустріального устрою системи господарювання передбачає необхідність вивчення сукупного впливу на рівень кінцевого споживання ВВП реального та трансакційного секторів. Функціональним призначенням останнього є сприяння взаємодії економічних суб’єктів у процесі зміни форм власності на шляху просування продукції/послуг до споживача.

Соціальний капітал (СК) НЕ – сукупність структурованих соціально-економічних відносин, реалізація яких здійснюється через систему мережевих зв'язків, дотримання котрих приносить вигоду суб'єктам відносин у вигляді доступу до ресурсів виробництва, соціальної підтримки учасників процесу, а також соціальної ренти, що виражає розмір заощадження коштів від реструктуризації інституціональних установ та організацій на основі чіткої специфікації прав власності, створення організаційних структур, що забезпечують їх ефективний обмін, порівняння та економію витрат, що виникають у ході цього процесу.

Елементи СК спричиняють опосередкований вплив на розмір трансакційних витрат, що, з точки зору формування можливих підходів до регулювання, досить тяжко піддається квантифікації (рисунок).

ЕЛЕМЕНТИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ (СК) ТА ЇХ ВПЛИВ НА ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ (ТВ)

ЕЛЕМЕНТ СК	ВПЛИВ НА ТВ	НЕДОЛІКИ
ДОВІРА	ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ОПОРТУНІСТИЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ МОНІТОРИНГУ ТА КОНТРОЛЮ	ЗНИЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЮРИДИЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗА НЕВИКОНАННЯ УМОВ УГОДИ
РЕПУТАЦІЯ	РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПОРУШЕННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ	МОЖЛИВІСТЬ НЕПРАВИЛЬНОГО РОЗУМІННЯ ІНФОРМАЦІЇ
ПРАВИЛА НОРМИ САНКЦІЇ	ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ МОНІТОРИНГУ ТА КОНТРОЛЮ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ СПЕЦІФІКАЦІЇ ТА ЗАХИСТУ ПРАВ ВЛАСНОСТІ	НЕМОЖЛИВІСТЬ ВІДРІЗНИТИ ОПОРТУНІЗМ ВІД НЕСВІДОМОГО НЕВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗБІЛЬШЕННЯ ВИТРАТ ВІДМОВИ ВІД УГОДИ
ЦІННОСТІ КУЛЬТУРА	ФОРМУВАННЯ ЗАГАЛЬНИХ УЯВЛЕНЬ ЩОДО МАЙБУТНЬОЇ ПОВЕДІНКИ ПОЛЕГШЕННЯ ПЕРЕДАВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ СТВОРЕННЯ ЗАГАЛЬНИХ НЕФОРМАЛЬНИХ ПРАВИЛ ПОВЕДІНКИ	ТРИВАЛІСТЬ ФОРМУВАННЯ ЗАГАЛЬНИХ НОРМ ТА УЯВЛЕНЬ

Рис. Засоби впливу елементів СК на рівень трансакційних витрат

Функціями СК, з точки зору структурного устрою, а також потреби формування державної політики регулювання, є: зниження трансакційних витрат за рахунок підвищення рівня довіри; забезпечення доступу суб'єктів до благ та цінностей, суттєве підвищення цінності наявних ресурсів, зниження витрат, що пов'язані з отриманням доступу до них; полегшення доступу, подолання явищ недовершеності ринкової інформації, її недоступності, закритості, односторонності; підвищення довіри до державних інститутів, консолідація суспільства, зростання рівня соціальної стабільності, прискорення економічного розвитку.

Головними інструментами вимірювання СК, детально описаними у спеціалізованих виданнях, є методики, що сьогодні широко застосовуються міжнародними та національними інституціями [2].

У критичному аналізі перелічених концепцій, що здійснено фахівцями France Institut National de la Statistique et des Études Économiques зазначено, що головним недоліком розроблених концепцій є неможливість на їх основі емпірично обґрунтувати і, як наслідок, розробити прикладні інструменти для вимірювання СК. З точки зору проведеного нами дослідження зазначимо, що вірогідними шляхами вирішення зазначених труднощів є: по-перше, зосередження на вирішенні конкретної проблеми формування СК, а не його теоретичної гносеології; по-друге, найбільш загальні конструктивні побудови повинні бути тісно пов'язані з іншими аналітичними конструкціями, серед яких СК виступає у якості додаткового пояснювального фактора; по-третє, слід сформулювати чіткі гіпотези, згідно яких змінні величини СК повинні бути виміряні, а також для розуміння порядку їх залучення до аналізу.

Здійснюючи концептуалізацію СК, визначимо у його складі три інгредієнти: вбудовані у соціальну структуру ресурси; доступність ресурсів для індивідуумів; використання/мобілізування зазначених соціальних ресурсів індивідуумами у ході цілеспрямованих дій.

Проводячи уточнення визначення, з точки зору можливості вимірювання феномену, сформулюємо вектор функціонування СК, що розгортається з метою перетворення нерівних передумов та факторів діяльності (ступеня довіри, норм, структурних та позиційних особливостей) агентів шляхом капіталізації їх елементів (створення умов для доступу до місць розташування та ресурсів мереж, мобілізації – у процесі використання контрактів або ресурсів контрактів) у ефекти та вигоди суспільного значення (інструментальні – добробут, влада, репутація; відчуттєві – фізичне, ментальне здоров'я, задоволення життям).

Результативні підходи до процесу гармонізації процедур вимірювання та оцінювання наслідків взаємодії бізнесу та громадського суспільства може бути реалізовано на засадах ідей проекту т. з. Протоколу СК [3].

Найбільш привабливо, з точки зору досягнення інструментально забезпеченого результату дослідження, виглядає концептуальний підхід до кількісного вимірювання СК робочої групи Policy Research Initiative [4]. Вимірюванню показників, що проявляються на мезоекономічному рівні функціонування, присвячено ґрунтовне дослідження з детально описаною методологією опису моделі СК та встановленням кількісного впливу на нього рівня громадської активності [5]. Прикладні розрахунки показників СК мезоекономічного рівня для Австралії [6], Італії [7], Нідерландів [8] також здатні озброїти дослідників детальним переліком індикаторів вимірювання ступеня пов'язаності соціальних зв'язків з політикою та громадськими інституціями. Яскравим прикладом квантифікації прямого, непрямого та індукованого впливу соціальних мережевих інституцій (на прикладі сучасного університету) на економіку району локалізації, регіону та НЕ виступає дослідження [9].

Підводячи проміжні підсумки дослідження, маємо підстави стверджувати, що панівними підходами до вимірювання СК є: (*а*) підхід, що базується на мережному підході до його формування (network-based approach to social capital (SC)) та (*б*) методологічна стратегія вивчення СК в контексті публічної політики (studying SC in a public policy context).

Узагальнені розрахунки прямого, непрямого та індукованого впливів структурних елементів СК мезорівня може бути суттєво розширено у випадку запровадження спеціальних обчислюваних процедур із залученням

інструментарію системи національних рахунків, сателітних субрахунків, інверсійних матриць Леонтьєва тощо.

Література:

1. Schumpeter J.A. The theory of economic development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle (1912/1934). Translated from the German by Redvers Opie. With a New Introduction by John E. Elliot) [Електронний ресурс] / Joseph A. Schumpeter. – Transaction Publishers: New Brunswick (U.S.A) and London (U.K). – 2011. – Режим доступу: https://books.google.ca/books?id=-OZwWcOGeOwC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f.
2. Measurement of Social Capital: Reference Document for Public Policy Research, Development, and Evaluation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://publications.gc.ca/collections/Collection/PH4-27-2005E.pdf.
3. Building the Social Capital Protocol: Insights into employment, skills and safety [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///WBCSD_Building_SCP_Employment_Skills_Safety_2016.pdf.
4. Browne G. 2002. Measuring Integration within a Network of Services. System-Linked Research Unit Working Paper #S02-04.
5. Joonmo Son, Nan Lin (2008). Social capital and civic action: A network-based approach [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://courses.washington.edu/pbafadv/examples/social%20capital%20networks.pdf.
6. Johnson D., Headey B. & Jensen B. (2005) Communities, social capital and public policy: literature review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.dss.gov.au/sites/default/files/documents/05_2012/prp_no_26.pdf.
7. Righi A. Measuring social capital: Official statistics initiatives in Italy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ac.els-cdn.com/S1877042813002887/1-s2.0-S1877042813002887-main.pdf.
8. van Beuningena J., Hans Schmeetsa H. Social capital in 2009: An index for the Netherlands [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sciencedirect.com/ science/article/pii/S1877042813002930.
9. The impact of universities on the UK economy (April 2014). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.universitiesuk.ac.uk/policy-and-analysis/reports/Documents/2014/the-impact-of-universities-on-the-uk-economy.pdf.

Нечипоренко О. М., к.е.н., доцент,
провідний науковий співробітник,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОЦІНКИ ПРОДУКТИВНОСТІ ЗРОШУВАЛЬНОЇ ВОДИ

Постійно зростаюча інтенсивність глобальних кліматичних змін, загострення конкуренції між різними секторами економіки за перерозподіл прісної води на свою користь та необхідність забезпечувати продовольчу безпеку стрімко зростаючого населення світу, вимагає від бізнесу як покращення економії так і підвищення продуктивності водних ресурсів. Особливо це актуально для господарюючих суб’єктів зрошуваного землеробства, які щорічно споживають 71% світового прісного водозабору (2700 куб.км). Отримання більших врожаїв із меншої кількості використаної поливної води, дозволить вивільнити

додатковий об'єм цього ресурсу для інших галузей товарного виробництва, вирішення соціальних та задоволення екологічних потреб суспільства.

Продуктивність поливної води, як економічний показник результативності діяльності бізнесу на зрошуваних угіддях, залежить від ряду чинників. Насамперед – фізіології сільськогосподарських рослин, агротехнічних заходів, інженерно-технічних засобів і технології штучного зволоження, а також від організації управління процесом та наявності у водокористувачів економічних і соціальних стимулів вирощувати врожаї більші від власної потреби. Зважаючи на це, проблема економії та підвищення продуктивності ресурсу, на різних рівнях управління, заслуговує на особливу увагу широкого кола дослідників.

У світлі інституціональної теорії, продуктивність води демонструє відношення одержаної присвоювачем ресурсу [1] вигоди до витраченої на одержання цієї вигоди води. В математичному поданні це формула, яка передбачає у чисельнику показник, що виражає вигоду в кількісному або вартісному вигляді, а в знаменнику – показник витраченого на отримання цієї вигоди об'єму води. Зазвичай це маса виробленої продукції, або грошовий її еквівалент в розрахунку на одиницю води. В даному випадку має місце пряма функціональна залежність продуктивності води від кількості, чи вартості вигід і обернена функція відносно кількості витраченої на одержання цих вигід води. Залежно від того, про які саме одержані вигоди йдеться, та яка кількість води може бути відведеною для їх отримання, оцінку доцільно проводити на конкретних рівнях. Розподіл водних ресурсів у сільському господарстві має багатоступеневу структуру, це рівні: рослини, поля, господарства, зрошувальної системи, водного басейну, країни та земної кулі [2].

На всіх рівнях, де проводиться оцінка, має бути налагоджено облік води в обмеженому тривимірному просторі і протягом певного часу. На рівні поля це може бути область, обмежена висотою рослини від верхівки до нижньої частини кореневої системи та контурами ділянки зрошення, протягом періоду вегетації. На рівні водного басейну оцінюються потоки через його кордони за певний проміжок часу.

На поле вода надходить з атмосферними опадами, підґрунтовими потоками та, якщо зрошення можливе, за рахунок поливів. Далі відбувається виснаження води, коли внаслідок процесів евапотранспірації (ЕТ – сумарне випаровування з поверхні ґрунту, транспірація і десукція – відсмоктування вологи корінням рослин) частина ресурсу стає недоступною для подальшого його використання. Решта води сходить поверхневим стоком та підземними потоками або зберігається в якості ґрунтової вологи [3]. При оцінюванні продуктивності води нас цікавить її притік, або сумарне водонадходження (опади+полив, чи просто опади, якщо зрошення не проводиться) і виснаження води евапотранспірацією. Регулювання водного режиму має забезпечувати співвідношення приходу і витрати вологи близькому до одиниці.

Для подальшого дослідження необхідно узагальнити пропозиції вчених-експертів [4; 5; 6; 7] і провести класифікацію притоків і відтоків за водно-обліковими категоріями (рис. 1):

– сумарне водонадходження – це загальна кількість води, що надходить у визначену область водного балансу (сукупність всіх видів надходження вологи і її витрачання в розрахунковому (активному) шарі ґрунту за конкретний проміжок часу) за рахунок атмосферних опадів та поверхневих і підземних джерел.

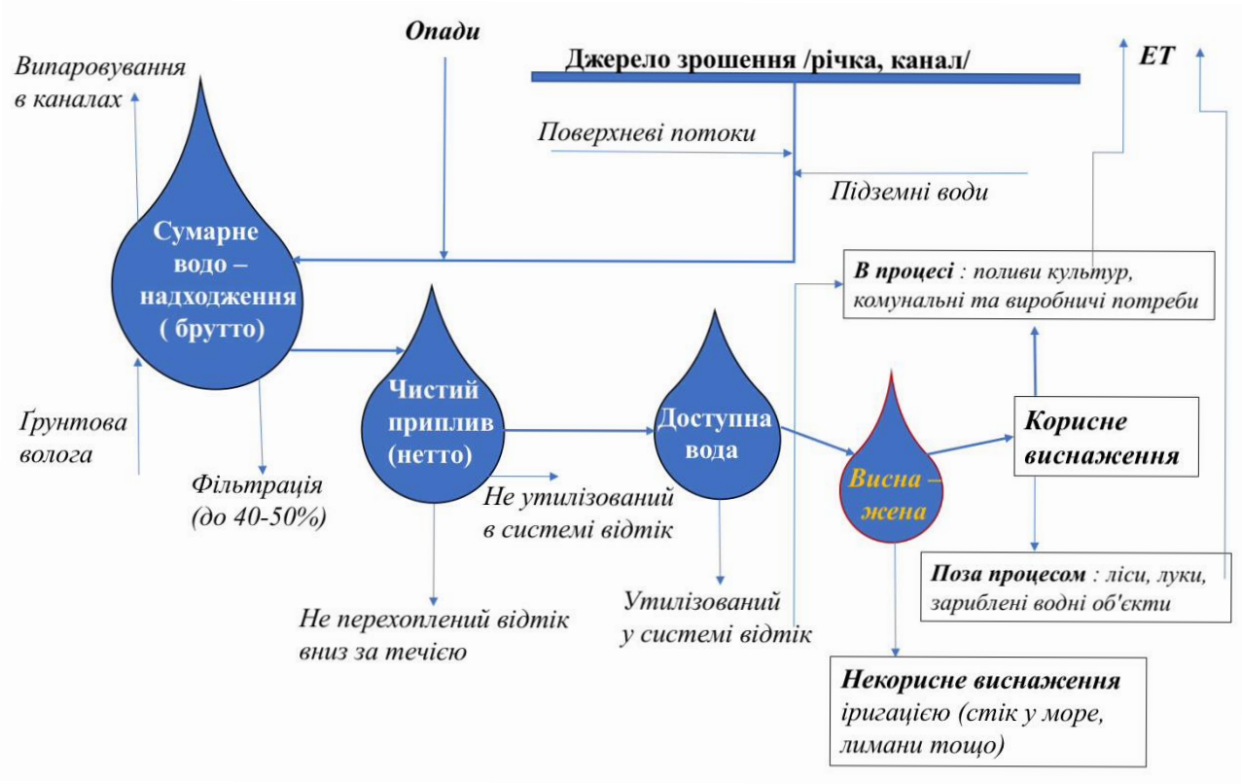


Рис. 1. Схема надходження і виснаження поливної води

Джерело: складено автором на основі [2; 5; 6; 7]

– чистий (нетто) приплив – це сумарне водонадходження із врахуванням можливих, визначених за довгостроковими даними вологозабезпеченності року, вилучень вологи із ґрунту, а також фільтрації та випаровування в мережі;

– виснаження води – це використання або видалення її з водного басейну в результаті чого ресурс стає недоступним для подальшого використання. Це ключове поняття для водообліку, так як інтерес до продуктивності води зосереджується на одержанні вигоди в розрахунку на одиницю саме виснаженої води. Слід чітко вирізняти воду, яка виснажується з всієї кількості, що надходить користувачам, так як виснажується вона не вся. Виснаження води відбувається чотирма основними способами: евапотранспірація; стік потоків, коли неможливо, або економічно не вигідно направляти їх на повторне використання; забруднення води до стану непридатності для конкретних цілей; включення в продукт у результаті сільськогосподарських чи промислових процесів. Виснаженою в процесі вважається та вода, яка відведена і виснажена для отримання кінцевого продукту. Можливе також виснаження поза процесом, тобто коли воно має місце, але не в результаті процесу, для якого вода була призначена. Таке виснаження може бути як корисним так і ні.

Крім виснаження має місце відтік ресурсу з визначеної області водного балансу. Вода, що відтікає може принести вигоди нижче за течією, знайшовши застосування для задоволення екологічних потреб, чи прав користувачів на водні ресурси. Також можливий невиснажений відтік, який може залишитися в межах вказаної області водного балансу як утилізовані дренажні чи зворотні води. Залежно від якості управління водокористуванням, такий відтік може бути утилізованим і використаним, або бути незадіяним і втраченим із-за відсутності належної інфрастуктури для його можливого перехоплення;

– доступна вода для використання включає в себе виснажену в процесі і поза процесом зрошення, а також утилізовану в межах області водного балансу.

В ідеалі, ми повинні мати можливість визначити кількість доступної для виснаження води на будь-якому рівні, а підвищення її продуктивності, має стати основною метою модернізації управління водними ресурсами.

Визначати доступну воду на будь-якому рівні дослідження ми зможемо шляхом віднімання з чистого (нетто) припливу до області водного балансу, потоку який пройшов мимо точки виділу і стікає вниз за течією для задоволення екологічних потреб та прав індивідів на воду, а також потоку неутилізованих вод.

Збільшення продуктивності доступної води може бути досягнуто за рахунок отримання більшого виходу на одиницю ЕТ і перетворення некорисного її виснаження на корисне (економія води), або шляхом перерозподілу ресурсу на більш багатоцільове використання. Ефективність області водного балансу може оцінюватися як відношення корисно виснаженої до доступної води. Хоча показник доступної води є ідеальним знаменником для визначення її продуктивності та ефективності досліджуваної області водного балансу, проте все залежить від наявності інформації про незадіяні відтоки. Величина останніх формується інституціями розподілу та правами індивідів на водні ресурси, а також екологічними вимогами, значення яких невідомі, або відсутні в дуже багатьох випадках. Отже, необхідне вдосконалення інституційних норм і правил в межах конкретної області досліджень для об'єктивного визначення і моніторингу відтоків, особливо коли вода стає дефіцитним ресурсом. Підвищення продуктивності поливної води вимагає комплексних зусиль багатьох гравців. В теорії це виходить за межі знань окремо взятої групи фахівців і вимагає зусиль селекціонерів, вчених-агрономів, інженерів-меліораторів, спеціалістів з управління природними ресурсами, вчених-фізиків, економістів, соціологів і багатьох інших. На практиці це залежить від сталого використання синергетичних зусиль агроводокористувачів і спеціалістів по управлінню водними ресурсами на всіх рівнях.

Література:

1. Остром, Елінор. Керування спільним. Еволюція інституцій колективної дії / Елінор Остром ; пер. з англ. Т. Монтян. – К. : Наш час, 2012. – 398 с.
2. Мошель М.В. Раціональне використання та охорона водних ресурсів: курс лекцій./ М.Мошель, О.Шевченко. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2011. – 365 с.
3. Allen R.G. Crop Evapotranspiration. Guidelines for Computing Crop Water Requirements / R.G. Allen, L.S. Pereira, D. Raes, M. Smith. – FAO Irrigation and drainage paper 56. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2007. – 281 p.
4. Яцик А.В. Водні ресурси: використання, охорона, відтворення, управління: підручник для студентів вищих навч. закладів / А.В. Яцик, Ю.М. Грищенко, Л.А. Волкова, І.А. Пашенюк. – К.: Генеза, 2007. – 360 с.
5. A Water-productivity Framework for Understanding and Action David Molden, Hammond Murray-Rust, R. Sakthivadivel and Ian Makin International Water Management Institute, Colombo, Sri Lanka, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://publications.iwmi.org/pdf/H032632.pdf
6. Михайлов Ю.В. Наукові засади і технологія водозберігаючого превентивного управління водокористуванням на зрошувальних системах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. техн. наук: спец. 06.01.02 «Сільськогосподарські меліорації (технічні науки)» / Ю.О. Михайлов. – Київ, 2001.– 31с.
7. Розгон В.А. Нормування водоподачі на зрошувальні системи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 06.01.02 «Сільськогосподарські меліорації (технічні науки)» / В.А. Розгон.– Київ, 2003.– 21с.

Onyshchenko V. V., Graduate Student,
European University
Kyiv, Ukraine

PROGRAM-EFFECTIVE METHOD AS A WAY FOR EFFICIENCY IMPROVEMENT THE BUDGET REGULATION UNDER DECENTRALIZATION

In any country in the world the budget is the basis of public finances. However, its components, namely the state budget and budgets of administrative units are the subject of budgetary control. The model of intergovernmental relations that existed in Ukraine during the years of independence, has demonstrated its poor performance as solvent regions were forced to give their money to benefit the insolvent ones for balancing budgets past, thus leaving stimulus for economic growth for some, and for others. Budget regulation system, which has been being shaped under conditions of the decentralization reform in the country, is designed to create incentives for local governments to earn more and rely on their own financial resources.

So now scholars and practitioners have the task to develop and implement the tools and methods of budget adjustment, which ultimately will be able to guarantee the quality of public administration and increase of social standards of the population of regions and the country.

Among the tools and methods of budget adjustment in Ukraine there is the program-based budgeting. It is the method of public budget regulation to achieve specific results by using the assess of the effectiveness of budgetary funds using at all stages of the budget process. Guidelines for the use of PBB in the budget process are regulated by Budget Code of Ukraine (article 20), whereby at the local level the program-based method are used by the decision of the local council [1]. Under the terms of decentralization reform, it is expected to be bound by the application the program -based budgeting in the budget process at the local level, that have relations with the state budget, starting with drafting local budgets for 2017.

Modern economic realities with the large number of private entities and state entities, with the large number of state institutions designed to regulate the economic relations in the country, the desire of the population to high living standards, dictate the order of development of country's economic system, which should be based on the principle: strong community is the key to a strong local economy, which in turn is the basis for a strong economy in whole. Thus, is explained the need for continuing the decentralization reform and the modifications of the budget adjustment.

An alternative to PBB we may consider the program-effective budgeting, which will have advantages over existing in the context of reforms in the country. Program-effective budgeting is the method of budget regulation under the decentralization, which aims to ensure the dynamic growth of the budget revenues while increasing the efficiency of budget spending. Program-effective budgeting should be seen as a set of actions on the one hand planning, actual implementation, reporting and monitoring of budget revenues with regard to compliance with the strategic orientations of individual regions, territories and communities, and on the other a set of actions for planning, actual performance, reporting and monitoring of budget expenditure, ensuring allocation of budgetary funds, taking into account the priorities of state and regional policy and the expected final result in budget realization, that will ensure the revenue base for budget in future periods.

The result should be considered the country's development, when in the period of the financial resources mobilizing, takes place the improvement of socio-economic conditions, or in other words a better future for the country, a region, a community than their past. Accordingly, the measurement of results will serve as a comparison of planned and actual assignments. Results with values should link policy and management initiatives for social and economic changes.

It should be mentioned that the basis for proposals for the introduction of program-effective method of budget adjustment was the designed in the late 50's – early 60's in the US the system PPBS (Planning – Programming – Budgeting System). The main for PPBS is to have a systematic approach, which is based on two statements: any real system can be represented as a set of elements, properties and relations between them; sometimes can be attached to definition the property of the positive feedback of elements, which is equivalent to the requirement of stability; without exception, all objects are characterised with motion, change, processes. The system doesn't exist out of process. Here is so-called process way of describing the systems, where the main element of any system is the process in which the resource and information flows have been being converted [2].

System analysis is based on three main principles. At first, setting goals and establishing their subordination is a prerequisite for any activity related to the management and decision-making. This is especially true for process management on a national scale, where goals are always social and political. Second, the existence of alternative ways, methods to achieve goals that have different cost and deadlines. These ways and means must be able to compare in terms of some selected optimization. The third principle states that quantitative evaluation for methods can not be formed by using market criteria, since there is a correlation between social benefits and costs that are not expressed in material terms [2].

It is possible to distinguish the basic problems in the implementation of program-effective method in budget regulation under decentralization in Ukraine. First, there are external conditions, which include the social consciousness formed with weak economic motivation for action; steel tradition of public policy, which for decades focused on performance targets, and was not result oriented; low budget provision. Second, there are the internal prerequisites, namely lack of motivation for management; organizational structure and personnel management system of pro-Soviet standard; insecurity professional staff. And the last set of problems is the lack of methodological framework, namely the lack of applications and concepts of development for individual communities; no regulations that would have a description of the implementation procedure for the program-effective budget adjustment.

So, in terms of solving problems that mentioned before, program-effective method in budget adjustment may be one of the components of public finance regulation. This method is designed to adapt and adjust budget figures to the priorities of socio-economic development. Also it can work as the basis for the efficient allocation of finance resources in the process of budget adjustment.

References:

1. Budget Code of Ukraine // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny (VVR), 2010, No. 50-51, p. 572
2. New Principles of the State Control in the US economy // NII Hosplana USSR. – M .: 1967. – p. 316 (Russian language)

Браточенко О. О., студентка,
Пак Н. Т., к.е.н., доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК НЕГАТИВНИЙ ЧИННИК ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСІВ

Тіньова економіка – це чинник, який, як правило, негативно впливає на економіку країни, що пояснюється бажанням підприємств отримати вищі прибутки, не сплачуючи податки, та вести свою господарську діяльність, яка не відображається в офіційній статистиці.

Рівень тінізації економіки впливає на формування державного бюджету, обсяги валового внутрішнього продукту (ВВП) та на рівень фінансового забезпечення підприємств і населення, тобто на формування і використання фінансів будь-якої держави.

Проблема тінізації є досить актуальною для України, оскільки її високий рівень стримує економічне зростання країни. Саме аналіз рівня економічної тінізації дасть нам повну картину негативного впливу останньої на формування та функціонування фінансів.

Детінізація економіки є однією з пріоритетних напрямів діяльності уряду для забезпечення економічного зростання в країні. Слід зазначити, що у 2015 році рівень тінізації в Україні був 47%, тоді як у Польщі – 23,3%, а в Канаді – 10,3% [1]

Проте, у січні-вересні 2016 року рівень тіньової економіки нашої держави склав 35% від офіційного ВВП, що на 5 в. п. менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року.

Існують різні підходи до аналізу динаміки величин показників тіньового сектору, які свідчать про зменшення рівня тіньової економіки у порівнянні з попереднім роком. Зокрема:

– за методом збитковості підприємств зменшення рівня тіньової економіки склало 7 в. п. (до 25% від обсягу офіційного ВВП), що значною мірою відбулося завдяки зменшенню обсягу отриманих збитків підприємствами усіх видів економічної діяльності (ВЕД) поряд з суттєвим покращенням фінансового становища підприємств ВЕД «Професійна, наукова та технічна діяльність»;

– монетарний метод показав зменшення рівня тіньової економіки на 5 в. п. (до 25% від обсягу офіційного ВВП);

– метод «витрати населення – роздрібний товарооборот» та електричний метод зафіксували зменшення рівня тіньової економіки на 3 в. п. кожний (до 51% та до 31% відповідно) [2].

Статистичні дані свідчать, що детінізація стала результатом:

– збереження відносної макроекономічної стабільності (за підсумком 9 місяців 2016 року зростання реального ВВП становило 1,3%; інфляція за цей період склала 6,4% проти 41,4% у відповідному періоді 2015 року при девальвації середньомісячного обмінного курсу гривні до долара США на 12,2% порівняно з 39,5% у січні-вересні 2015 року);

– поліпшення бізнес-клімату в умовах проведення політики з дерегуляції підприємницької діяльності та підвищення ефективності державного сектору (відповідно до рейтингу Doing Business-2017 Україна посіла 80 місце серед

190 країн; в той час як у рейтингу Doing Business-2016, уточненому відповідно до методології, застосованій в останньому Звіті, Україні належало 81 місце серед 189 країн);

– відновлення та формування нових міжгалузевих зв'язків в економіці країни;

– поступової легалізації відносин на ринку праці внаслідок зниження ЄСВ [2].

Слід зазначити, що якщо детінізація відбуватиметься силовими методами, результат може бути негативним – низка бізнесів вийде з України або буде знищена. Також варто пам'ятати, що бізнес завжди є мобільнішим, ніж державні інституції. В умовах швидкого розвитку цифрових технологій та фінансових інструментів бізнес відразу знаходитиме механізми для нових схем ухилення від оподаткування та регуляторних процедур [3].

Однак існує низка проблем, що стримують процес детінізації економіки України. Це, зокрема:

– збереження несприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури;

– збереження конфлікту у міжнародних відносинах з Російською Федерацією (впровадження Росією товарних та транзитних обмежень);

– збереження фінансових ризиків в умовах триваючого банкрутства банків та недоотримання кредитних коштів від Міжнародного валютного фонду;

– наявність територій, непідконтрольних владі, утворених у ході збройного конфлікту на території країни [1].

В поточному році основними напрямками детінізації економіки повинні стати: реформування Державної фіскальної служби України, набір за конкурсом нових співробітників від інспекторів до керівників, які зможуть контролювати весь ланцюжок поставок від виробника, імпортера до точки продажу (в тому числі за рахунок впровадження онлайн реєстратора розрахункових операцій для ризикових категорій платників). В такому випадку, тіньова економіка зможе знизитися в 3-4 рази і бюджет отримає додатково до 150 млрд. грн. на рік. Також варто знизити ПДВ до 16-17%, замінити податок на прибуток податком на виведений капітал. І як наслідок, в Україну підуть інвестиції [4].

Таким чином, детінізація економіки України є незначною у порівнянні з невисоким рівнем тіньової економіки зазначених країн, а отже необхідно впроваджувати певні заходи, які б покращили економічний розвиток держави і функціонування фінансів. Серед них можуть бути вдосконалення податкового законодавства, нормативно-правових актів у сфері боротьби з економічною злочинністю, створення позитивного клімату для ведення бізнесу та покращення управління державними фінансами.

Література:

1. Верстяк О. М. Тінізація і конкурентоспроможність національної економіки України / О. М. Верстяк, І. О. Келару // International scientific journal. – 2016. – № 2. – С. 98-101. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2016_2_23

2. Тенденції тіньової економіки в Україні у січні-вересні 2016 року. Міністерство економічного розвитку та торгівлі // Міністерство економічного розвитку та торгівлі. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=ee79c009-bee1-4f5e-a275-c2be8fae5875

3. Міф та Реальність: Рівень Тіньової Економіки в Україні [Електронний ресурс] // VoxUkraine. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://archive.voxukraine.org/2015/12/08/mif-ta-realnist-pro0riven-tiniovoi-economicy-v-ukraini-ua/.

4. Рівень тіньової економіки знизиться у 3-4 рази – бюджет отримає додатково 150 млрд. грн. [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. Україна. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://dt.ua/ECONOMICS/riven-tinovoyi-ekonomiki-znizitsya-u-3-4-razi-byudzhet-otrimaye-dodatkovo-150-mlrd-grn-236161_.html.

Svitovyi O. M., Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer,
Uman National University of Horticulture
Uman, Ukraine

VALUE ADDED IN THE GRAIN PRODUCTS SUBCOMPLEX AIC OF UKRAINE: SOURCES OF GROWTH

One of the main problems of the formation of value added in the grain products subcomplex AIC of Ukraine is that the end user mainly purchases grain as a feedstock and its processed products constitute a small percentage of all sales.

According to calculations of scientists, in a technological chain «production of grain – production of flour – manufacture of bread» 33.2% of value added created in production of grain, others (66,8%) – in processing [1, p. 24]. Therefore, increasing production of grain processed products will contribute to the growth of value added in the grain products subcomplex.

Except of grain being processed into flour and finished food products such as cereals, pasta, bread products, cookies etc., we believe that the production of concentrated feed in a promising direction to be looked into. The increase of processing grain into animal feed is an important support for domestic livestock. It also expands the possibilities of grain products subcomplex in the export of this product. In this aspect there are some positive developments. With the increase of grain production in Ukraine for the period of 2011-2015 by 6.0%, manufacture of prepared feeds for feeding pigs and poultry during this period has grown by 10.6%, while the production of premixes for agricultural animals – by 44,0% (table 1).

Table 1

Manufacture of prepared feeds for feeding farm animals, thousand tons

Products	2011	2012	2013	2014	2015	2015 in % to 2011
Premixes for feed farm animals	40,7	52,5	64,5	91,8	58,6	144,0
Finished feeds (except premixes) for feeding farm animals including, for pigs	1261	1279	1389	1391	1395	110,6
for cattle	689	721	717	720	722	104,8
for poultry	3390	3560	3835	3937	3884	110,6

Source: [3, p. 194-195]

In 2015 grain-based feeds for pigs were produced in amount of 1395 thousand tons, and for poultry – 3884 thousand tons. Manufacture of prepared feeds for cattle is growing at a slower pace. In 2011 there were produced 689 thousand tons of prepared feeds for cattle, and in 2015 – to 722 thousand tons. Thus, the growth of the production has constituted only 4.8%.

Most businesses, that grow cattle, feed them with crushed grain, instead of prepared feed. Since the mechanical grinding of grain does not give the same effect as use of ready feed, so the prospects for feed production are very large.

Considering the dynamics of the export of grain and products of its processing, we can state that during 2011-2015, the export of raw materials, i.e. grains, has increased by 67,5% and in 2015 it constituted 6057,5 millions US dollars (table. 2). However, during this period the export of products of the milling industry in monetary terms grew only by 6.0%. These products were sold abroad only in the amount worth of 117, 9 millions US dollars. The export of cereals during the study period fell by 14.8% in real terms and doubled in the cost value. That is, the export price per unit of output has much decreased. This is a negative fact. Finished products of grain in 2015 were exported in the amount worth of 267, 9 thousand US dollars, that is by 21.0% less than in 2011.

Thus, according to the scientists, the prospective directions of further research are the problems of creating institutional framework to ensure the competitiveness of Ukrainian agricultural products on the EU market and the markets of third countries [2, p. 57]. We need to improve the quality of export products, to expand the geography of export, to sell abroad more finished products from grain and products of its processing with high value added.

Table 2

Dynamics of export of separate types of goods, millions US dollars

Products	2011	2012	2013	2014	2015	2015 in % to 2011
Grain crops	3617,1	7008,4	6371,3	6544,1	6057,5	167,5
The finished products from grain	339,0	395,3	413,1	390,1	267,9	79,0
Products of flour-cereals industry	111,2	105,1	137,2	124,4	117,9	106,0
including cereals, grits and pellets cereal crops	14,4	14,7	18,7	10,8	7,5	52,1
The same, thousand tons	30,5	35,6	43,8	29,7	26,0	85,2

Source: statistical collections of «External trade of Ukraine in goods and services» (2011-2015)

So, among the main objectives to increase value added in grain products subcomplex we highlight the following, namely:

- improvement of financial situation at the enterprises of the grain products subcomplex aimed for rapid modernization and development of production as well as reduction of dependence on loans;
- increase of budget funds from the value-added tax, which is an important source of the country budget revenue;

- growth of wage for subcomplex workers, which in its turn will be a significant motivational factor for increasing productivity and strengthening the image of labor in these industries;
- strengthening of the intersectoral production connections in grain products subcomplex through consideration of the economic interests of all participants of this process and the displacement of intermediaries in the grain market. Intermediaries, producing no goods, take away a part of value added from producers;
- increase in volume of production, expansion of assortment and improvement of quality of products in the industries of grain products subcomplex through the use of intensive resource-saving technologies. This will reduce the cost of production in grain products subcomplex and also allow to sell it to final consumers at a competitive price;
- strengthening of the state regulation of industries, the main raw material of which is grain. Special attention should be paid to livestock enlargement that will increase the production of animal feed. In addition, most forage crops are the best forerunners for grain crops, which would ultimately result in increase of the magnitude of value added;
- ensure export of the high quality grain, and also increase the share of exports of agricultural products with high value added. Prospective markets for export of agricultural products are the EU and the countries that are developing.

References:

1. Kvasha S.M. Economic substantiation of program of wheat production in Ukraine / S.M. Kvasha, M.M., Ilchuk, I.A. Konoval // The Economy of Agro-Indastrial Complex. – 2013. – № 3 – P. 16-24.
2. Ostashko T.O. Structural changes in trade in agricultural products is influenced by the implementation of the association agreement between Ukraine and EU / T.O. Ostashko // Economy of Ukrainy. – 2015. – № 12. – P. 48-58.
3. Statistical Yearbook «Industry of Ukraine in 2011-2015» / Ed. for vol. Y. M. Losev. – Kyiv : State statistics service of Ukraine, 2016. – 385 p. – [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua/

Skorobogatova N. Ye., Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer,
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»
Kyiv, Ukraine

THE MEASURES TO IMPROVE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE IN THE INTERNATIONAL CAPITAL MARKET

Attracting investment in any sector of the economy is the key to its success and future development. Investments also allow the state to win leading positions in the world market. Activation of investment processes capable of providing active implementation of scientific and technological progress to improve the organization of labor and production, focus on the production and not on search sources of funding projects.

The issue of attracting investment in the industry in Ukraine is very important because in recent years the state cannot provide adequate funding. To implement all envisaged projects companies need to join the support of private investors. These funds will help to

reorganize production, increase competitiveness and to take a strong position on world markets. All the problems that hinder foreign direct investment in Ukraine could be divided into three levels: state, industry and enterprise. Each owns a number of problems the solution of which is a condition for increasing the investment attractiveness of enterprises, industries and the country as a whole.

At the first level – the state – one of the most important issues can be identified high levels of investment risk. In particular, the company PRS Group Inc. the method International Country Risk Guide annually evaluates the potential risks for businesses in different countries. The methodology is a model representation of country risk based on the integral index, which takes into account the political, financial and economic risks in the country [2]. It should be noted that the value of the integral index fell to Ukraine in 2012 – from 62 to 52 points out of a hundred possible, but is still at a high level. Such estimates indicate mistrust of potential investors in the Ukrainian business conditions, their refusal to cooperate with domestic companies and thus reduce the amount of foreign investments.

Another problem that hinders potential investors invest money in the economy of Ukraine is imperfect and constant change and update the current legislation. Investing money in any investment object, the owner often encountered the problem of insufficient explanation of certain regulations, standards discrepancy of some other documents or making or canceling certain provisions of the legislation.

In addition, legislative gaps in the field of taxation. To attract investors, there was need to understand and simple system of charges and taxes that would provide set (not individual) nature of taxation, to introduce state funding, targeted subsidies for foreign investment.

The political instability in the country due mainly to military events in the east and the lack of priorities in the foreign policy of the country. Because of this situation, the political climate in the country is characterized by a lack of unified direction of development, accumulation of discontent among the population, and addressing non-economic issues that impede the efficient growth of the economy. In such circumstances the investor is more profitable to invest their own funds in the same sector, but in a more stable and orderly country.

An important manifestation of economic instability in the country is inflation, which in Ukraine in recent years is very high. The highest value of inflation in Ukraine reached in 2015 – 143,3% [1]. Under such circumstances, investors will risk to invest in our country, because this situation leads to the transfer of capital in areas with rapid circulation and prevents the accumulation of investment potential for long-term projects.

One of the important problems of attracting foreign direct investment at the state level is bribery and corruption. A clear reflection of the level of corruption and the attitude to it is the country's Corruption Perceptions Index, which annually generates non-governmental organization Transparency International (Table 1).

Table 1

Dynamics Corruption Perceptions Index for 2009-2016 [3]

Year	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Points	22	24	23	26	25	26	27	29
Place	146	134	152	144	144	142	130	131

This index is a rating from 0 (maximum level corruption) to 100 (no corruption). Ukraine in 2009 occupies the position at 152-130 among 176 countries surveyed you.

Assessment of Ukraine in this ranking for the entire study period is not reached even 30 points out of 100 possible. Such a barrier position of the country for investors, since the success of their business they need to be spending much more money than in a country where there is no phenomenon of corruption.

Considering separately any industry Ukraine, you can also determine the number of problems that hinder the process of attracting foreign capital. Especially important is the reduction of technological, scientific and technical potential of the industry, proof of which is reducing the number of development and innovation.

In addition to government and industry problems activating investment process in Ukraine existing problems at specific companies, which also deter potential investors. In particular, among the most important – the problem of outdated production facilities. For more investor attractive Western companies using advanced and proven equipment, implementing the most innovative technologies and carry out production in a trusted environment. Another problem at the enterprise level is the low level of the marketing mix. In order to enhance the investment process in Ukraine identified the following measures (Table 2).

Table 2

The measures of increasing investment attractiveness of Ukraine

Direction	The measures
Political and economic stabilization	1. The settlement of the conflict in the east 2. Definition of priority directions of foreign policy 3. Adoption of laws to eliminate corruption and reducing bureaucratic pressure on business 4. Improving the regulatory framework 5. Overcoming the economic crisis
Reducing investment risk for investors	1. Informing investors about investment ratings 2. Construction macroeconomic forecasts 3. Create specialized centers to guarantee the safety of investments
Increase of innovation activity of enterprises	1. Encouraging development of new technologies and the acquisition of modern equipment 2. The containment process of migration of highly skilled professionals abroad
Increase market share	1. Conduct market research 2. Focus on specific market segments 3. Introduction of innovative developments and achievements 4. Holding import policy

Thus, we believe that implementation of the proposed measures will increase the level of investment attractiveness of Ukraine and attract additional capital to implement economic reforms.

References:

1. The State Statistics Service of Ukraine, official site [Electronic Resource]. – Access: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. International Country Risk Guide [Electronic Resource]. – Access: http://epub.prsgroup.com/products/international-country-risk-guide-icrg

3. Corruption Perceptions Index 2016 [Electronic Resource]. – Access: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016

Stroiko T. V., Doctor of Economic Sciences, Professor,
Bondar V. V., Postgraduate Student,
V.O. Sukhomlynskyi National University of Mykolaiv
Mykolaiv, Ukraine

THE STATE SUPPORT FOR THE INNOVATIVE TRANSFORMATIONS OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF UKRAINE IN TERMS OF GLOBAL CHALLENGES

Key geopolitical state of Ukraine in providing the shortest transport routes in the Eurasia region, the presence of branched network of railroads and highways, non-freezing maritime ports at the Black and Azov Seas, mouth of the Danube play an important role in the national transport complex as an infrastructure of not only foreign economic relations of Ukraine but also an important component of the global transport and communication system that ensures a dynamic development of the world trade.

A feasibility of structural and innovative changes in the economy of the modern Ukraine is related to the need for implementing a system innovative policy, which should be actively and consistently introduced by the state in the economic life at all its levels and which should consist of the substantiation of the innovative character of structural changes or transformations, determination of a mechanism of effective development and socio-economic growth based on using innovative technologies, goods and services. An efficient implementation of modernization, movement of reforms is possible only due to deep qualitative changes of economic structure, overcoming of existent and active structural deformations, disproportions in the structure of the economy of Ukraine [1, p. 562].

Strengthening of an innovative component in development projects of the transport-road complex is one of the directions of the Transport Strategy of Ukraine until 2020 [2], which implementation will allow modernizing the transport system and improving efficiency of its operation, increasing highway capability of the network, improving the transportation security level, accelerating the pace of integration of the national transport system to the European and world transportation systems, using maximally the state transit potential.

The development and implementation of innovations in the transport infrastructure is carried out within the conducting measures for the development and reform of transport subsectors: road industry, railway transport, water and air modes of transport, as well as by means of using fundamentally new strategies in the transportation process that leads to progressive interbranch structural changes, effective transformations, and modernization of the transport industry of Ukraine.

A general level of development of the transport infrastructure of Ukraine allows making an essential contribution to the solution of this problem. However, at the same time, one should take into account that increasing demand for the transportation by all modes of transport in world markets is accompanied by higher requirements to the quality of transportation services.

According to the results of research of British Institute of Rendall [3], considering the transitivity coefficient, Ukraine occupies the first place in Europe. However, today the degree of using the transport infrastructure of Ukraine is still low. High requirements are put to the arrangement of the transport infrastructure, which concerns bringing its working characteristics to international standards,

harmonization of the legal framework, methods of tariff regulation, transport and customs technologies and so on.

Priority directions of the state support of the transport infrastructure of Ukraine, its proper functioning, and further development should include:

- improvement of the state mechanism of making managerial decisions by the central executive body in the transport sector and improvement of this process operability;
- creation of proper transparent conditions for the investors' attraction and performance of the private sector in the transport sector;
- effective and economically grounded disposal of public assets, optimization of privatization processes;
- flexible competitive tariff policy in the transport sector;
- approval by a relevant statutory document of a consolidated responsibility of an entrepreneur, banking institution, and Government for inflation processes and an increase in rates of loans involved by the entrepreneur for business needs;
- moratorium on increasing financial burden on enterprises of transport infrastructure;
- improvement of the legal framework in the transport sector and its adaptation to requirements of the European legislation;
- building a modern roadside infrastructure, removal of cargo customs terminals outside of major cities of Ukraine, and fulfilment of customs clearance of cargoes in accordance with the European standards;
- in the taxation sphere – clear compliance with the existing legislation and responsibility of those found responsible for the untimely VAT recovery;
- solution in the Government of the issue concerning deregulation of tariffs by regional state administrations on passenger transportation in suburban and inward regional traffic;
- implementation of the state airport recovery program;
- organization of high-speed promotion of cargo flows of foreign trade and transit cargoes at the expense of its concentration and routing, the introduction of dispatch control systems;
- improvement of the interaction of different modes of transport in transportation hubs, the creation of single transportation hubs of providing passenger services (hubs), development of intermodal systems of international transportation;
- creation of a single information field for carriers, senders, and receivers of cargo, forwarders, bodies of the state control at the borders.

At the moment, Ukrainian transport system not fully prepared to provide transportation in the required volumes. Resulting from the underdevelopment of the legal framework and low investment potential of the transportation industry, a depreciation of facilities increases, their structure worsens, a proper traffic safety is not provided, a negative influence of transport activities on the environment and human health increases. All this under the global financial crisis and fierce competition leads to the crowding out of Ukrainian carriers from international markets of transportation services, lowers the quality of service of national enterprises and the population, creates a real threat to the national economic security.

Thus, accelerating the solution of these problems is extremely important not only for the transportation sector but also the state in general, efficient performance of its production and social spheres, which to a significant extent is provided by a stable and reliable performance of transport. The role of transport becomes more and more

important in the development of foreign economic relations, the realization of the geopolitical potential of Ukraine as a transit country.

Taking into account the strong transit potential of our country, today the most relevant issue is the development of compatible in the context of technical and regulatory support European-wide transport system.

Creation of proper conditions in the country and updating of the national legislation in the field of transport will provide an opportunity to concretize needs in the infrastructure development, identify «bottlenecks», determine priority tasks for each mode of transport, and to implement them in the future.

Today, the first and foremost issues are accelerated development of the transport infrastructure, creation of the national network of transport corridors in compliance with international standards, and integration of this network into transport systems of Europe and Asia, the Baltic and the Black Sea regions.

References:

1. Mamalui O.O. Strukturno-innovatsiini zrushennia v ekonomitsi Ukrainy yak shliakh do zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky / O. O. Mamalui // Ekonomika : problemy teorii ta praktyky : zb. nauk. pr. – Vyp. 240 : v 5 t. – T. IV. – Dnipropetr. : DNU, 2008. – 1060 p.

2. Transportna stratehiia Ukrainy na period do 2020 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.transport-ukraine.eu/page/transportna-strategiya-ukrayini-na-period-do-2020-roku

3. Mizhnarodni transportni korydory Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.magistral.inc.ru/

Шебаніна О. В., д.е.н., професор,

Купчишина О. А., аспірант,

Миколаївський національний аграрний університет

м. Миколаїв, Україна

РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ЧИ НЕПОТРІБНЕ ВТРУЧАННЯ

Формування конкурентоспроможного аграрного сектору потребує створення ефективного механізму регулювання орієнтованого на головний критерій розвитку галузі – ефективність. Наразі немає єдиного підходу щодо співвідношення державних і ринкових важелів у механізмі регулювання аграрної економіки. Тому, одне із найважливіших завдань економічної науки полягає в теоретичному обґрунтуванні взаємодії ринкового саморегулювання та державного регулювання.

Регуляторна політика держави – це напрям політики держави, спрямований на поліпшення якості державного управління та місцевого самоврядування у сфері господарської діяльності шляхом законодавчого визначення процедур підготовки, прийняття, відстеження ефективності дії та перегляду регуляторних актів щодо регулювання сфери господарської діяльності [1].

Ми вважаємо, що регуляторна політика є основним інституціонально-правовим механізмом державного регулювання економіки в цілому та окремих її галузей. Саме на сукупність інститутів, як на об'єкт регуляторної політики, вказує закріплене в Законі України «Про засади державної регуляторної

політики у сфері господарської діяльності», державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності «напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України» [2].

Про необхідність запровадження нової регуляторної політики в сільському господарстві йшлося давно. Серед регуляторних новацій, які мають пройти відповідні законотворчі процедури найближчим часом в аграрному секторі, – запровадження виключно грошової форми орендної плати за землю сільськогосподарського призначення. Певні зміни відбудуться в рибному господарстві. В той же час вирішується ціла низка питань щодо подальшого розвитку органічного виробництва. Відповідно до них, вже не чиновники мають вирішувати, в яких зонах буде вирощуватися чиста продукція, а представники відповідних сертифікаційних центрів.

На нашу думку, в основу формування ефективної регуляторної політики в аграрному секторі необхідно закласти, насамперед, механізм державного регулювання цін і доходів національних агротоваровиробників. Обов'язковою умовою при цьому повинно стати виявлення та врахування причин походження нееквівалентності обміну продукції та ресурсів сільського господарства.

На нашу думку, що механізм державного регулювання аграрного сектора економіки – це сукупність дій, форм та способів впливу на суб'єктів аграрного сектору з метою забезпечення економо-соціо-екологічної ефективності галузі. Цей підхід зумовлений специфікою аграрного сектору який не можна розглядати лише як економічний суб'єкт. Адже саме ця галузь має яскраво виражені соціо-екологічні особливості, які обов'язково необхідно враховувати при обґрунтування заходів держаного регулювання галузі.

Всю сукупність специфічних особливостей аграрного сектору можна розділити на наступні основні групи: біологічні та просторові особливості; поєднання відтворювального циклу безпосередньо аграрного виробництва та сільського населення; попит на продукцію аграрного сектору має відносно низьку еластичність, внаслідок цього ринок продовольства не є саморегульованим і об'єктивно потребує державного регулювання.

Світовий досвід доводити що аграрний сектор необхідно регулювати на макрорівні. Таким чином, державне регулювання є обов'язковим компонентом сучасної аграрної політики та ефективного функціонування аграрної сфери. Причому втручання держави має вирішальне значення не лише для функціонування галузі, а й для збереження і розвитку сільських територій.

Тому, об'єктивно необхідним є втручання держави у вирішення екологічних проблем, створення сільської інфраструктури та підтримки соціального балансу між містом і сільською місцевістю. Отже, основними специфічними факторами на яких повинна базуватись державна підтримка аграрного сектору повинні статі наступні: збереження до певної міри системи державних закупівель сільськогосподарської продукції; формування системи сезонного кредитування аграрних товаровиробників; обмежувальний та конструктивний характер регулювання державою цін на продовольчому ринку; нездатність ринку в

певних умовах вирішувати завдання розвитку інфраструктури, реконструкції галузей сільського господарства, фінансування аграрної науки і освіти.

На сучасному етапі необхідно формування ефективних взаємовідносин у системі держава-бізнес, цілями яких мають бути як забезпечення продовольчої безпеки, нарощування експортного потенціалу, наповнення державного бюджету країни, збереження та створення нових робочих місць, так і впровадження підприємницьких ініціатив аграріїв. А також розвиток саморегулівних організацій в аграрному секторі, що сприятиме зниженню регламентованості частини господарських процесів, децентралізації прийняття рішень і здійснення контролю та нагляду, зниженню витрат на адміністрування та державний контроль, а також налагодженню більш ефективної системи взаємодії між державою та бізнес-громадськістю, формуванню етичного кодексу діяльності в галузях АПК.

Література:

1. Погрібняк М. А. Механізм державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Погрібняк М. А.; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2008. – 20 с.

2. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1160-15 (15.09.2015). – Назва з екрану.

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

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНЫХ МЕХАНИЗМОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ – УСЛОВИЕ ВЫЖИВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

С повышением потенциала созидательной мощи человечества на авансцену футуродиагностики выходят вопросы не столько удовлетворения простейших потребностей, сколько качества дальнейшего их формообразования, а, стало быть, уровня баланса процессов аккультурации/социализации и индивидуализации. С одной стороны, критичным для ойкумены становится освоение уже созданной предшествующими поколениями материальной и духовной культуры, с другой, – трансформация личности, вектор изменений её интересов. Среди направлений гуманизации общественных отношений и достижения соборности общества сейчас важнейшее место заняли механизмы социальной ответственности, комплексность которых превращается в важнейший фактор гармонии интересов.

Вместе с тем, соотношение собственно человеческого, святого и звериного начал в отдельном индивиде и в общественном бытии всякого культурно-цивилизационного мира различно. Вектор подвижности этого баланса формирует разные приоритеты при созидании: как в божественном уподоблении при продуцировании/творчестве смыслов, так и животном – при биологическом репродуцировании/размножении. Звериное начало искушают сытостью. Человеческое – справедливостью в обеспечении реализации идеалов

свободы, равенства и братства. И путь реформ – направление укрепления собственно человеческого начала в обществе, соответственно – очеловечивания общественной жизни, гуманизации социально-политических и социально-экономических отношений. Отнюдь не формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества определяют прогресс страны, а новые горизонты развития открываются там, где общественное устройство максимально способствует реализации творческого потенциала каждого.

Гуманизация, очеловечивание мира суть углубление освоения человеком собственных сущностных сил и раскрытии мира [1-5]. Если знания – важнейший ресурс качества жизни и преуспеяния, а интеллектоёмкость и одухотворённость производства – необходимость обеспечения конкурентоспособности, то нравственность хозяйствования сегодня – обязательное условие сохранения жизни и культуры, доверия как основы налаживания сотрудничества и кооперации, гражданского полилога и социальной ответственности. Однако, идеалы Красоты, Добра, Истины не только формируют представления и установки, но и выводят за пределы актуальной жизни. Причём развёртывание виртуальных реальностей повышают арсенал обоюдного давления при взаимопереходах виртуального и реального, одухотворении материального и материализации духовного. В нынешних условиях быть успешным глобальным конкурентом – значит, прежде всего, найти адекватную особенностям и своим, и восходящим тенденциям общества знаний нишу. Стратегический выбор: подъём или деструкция – осуществляется сегодня в разнокалиберности малых тактических развилок и текущих решений оператики, где крайне важны и сами социально-экономические процессы, и верховенство права в их нормативно-законодательном оформлении. Другое дело, что в условиях непривилегированных регионов возможности постглобализма накладываются на контрмодерн «нового средневековья» с откатом в мистику, верования и суеверия. При этом отрыв лидеров от обираемой ими оставшейся части мира нарастает – и это тоже становится условием успеха лидеров.

Реализация требований комплексной интеллектуализации и гуманизации, в свою очередь, предполагает масштабное изменение направленности инвестиций с формированием адекватного Сверхпроекта развития культурно-цивилизационного мира. Конкуренция же между культурно-цивилизационными мирами выглядит как соперничество их находящихся на разных стадиях Сверхпроектов. По существу, идет борьба не за прибыль как таковую, а за сферы влияния, за хозяйственную власть (конвертируемую в идеологическую и политическую). А это меняет и отношение к общественным динамикам, и значение разных институций. При этом общественный Сверхпроект консолидирует «дух эпохи» и определяет субъектность изменений, а социокультурная общность как целое становится субъектом отбора вариантов и оценки социального поведения. Государство же должно не принуждать население, а обеспечивать наилучшие условия общественно приемлемого развития и реализации задатков за счёт формообразования и защиты традиций и устоев на основе ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров. Уровень реализации прав человека, качество его жизни, возможности творческой самодеятельности и самовыражения – принципиальные завоевания социального прогресса, его неотъемлемые черты. Соответственно, отказ от идеологии социального государства мог бы привести не только к утрате трудового (в частности, научно-интеллектуального)

потенциала, ослаблению заинтересованности работников, но и к подрыву социокультурной базы общественного согласия и социально-экономического развития. Вместе с тем, представления об обществе и государстве общего процветания (благополучия) сегодня связываются, скорее, с ценностно-смысловыми комплексами не праздности и потребительства, а созидания и творческого поиска. Это ориентирует на активную поддержку не разнообразных социальных иждивенцев и их обслуги, а творчества с приоритетом прав и свобод человека; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в правах и возможностях; солидарности, понимаемой как выражение общности человечества и сочувствия к жертвам несправедливости.

Сложившаяся ситуация конвертирует вопрос конкретизации представлений о социальном государстве в плоскость качества стратегического управления, субъектности перемен. В постсовременных условиях проведения рефлексивной модернизации реализация противоречий фокусируется **в** выборе между глубокой несправедливостью в распределении возможностей использования наличных и потенциальных ресурсных баз (прежде всего, в формах олигархата) и механизмами народного контроля, поддерживающими равноправие людей и равнодоступность общественных благ.

Литература:

1. Мирандола Дж. Речь о достоинстве человека / Дж. Мирандола // История эстетики. Памятники мировой эстетической мысли : в 5 т. / пер. с лат.: Л. М. Брагина. – Т. 1: Античность, Средние века, Возрождение. – М.: Изд-во Академии художеств СССР, 1962. – С. 506-514.
2. Третьякова Е. С. Права человека в современном мире: некоторые проблемы закрепления и защиты / Е. С. Третьякова // ВУЗ. XXI век. – 2014. – № 1 (44). – С. 35–49.
3. Шедяков В. Е. Социальная ответственность как условие продуктивной основы гармонии интересов / В. Е. Шедяков // Economy and Society: modern foundation for human development: Proceedings of the International Scientific Conference. – Leipzig, Germany, October 31st, 2016. – Part II. – P. 66-68.
4. Шедяков В. Е. Между умным обществом и диктатурой крупного капитала / В. Е. Шедяков // Суспільні науки: напрямки та тенденції розвитку в Україні та світі: Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. – Одеса, 15-16 липня, 2016. – С. 71-75.
5. Шедяков В. Е. Воплощение идей социального государства: утопия или необходимость, позади или впереди? / В. Е. Шедяков // Первый независимый научный вестник. – 2015. – № 1. – Ч. 2. – С. 44-48.

Gryshyna N. V., PhD Economics,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding
Nikolaev, Ukraine

THE MECHANISM OF SMALL BUSINESS INFLUENCE ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION

In modern conditions of development of Ukrainian socially oriented economy one of the main objectives of serving small business development is expansion of entrepreneurship initiative from population as through the country as through its individual regions. By the paces of small business development Ukraine lags far behind the leading countries that stimulate and support small and medium enterprises, contributing to their innovation development, improving the quality and competitiveness of products, increasing the social standards of living. Small businesses in comparison with medium and large businesses in the structure of the national economic system can be rightly regarded as the most important component that can determine economic growth, strengthen the competitive environment and solve social problems. However, the realities of Ukrainian economy and its regions show negative trends on the main characteristics of the small business [2].

The negative trends of small business in Ukraine include reducing the number of small businesses, reduction of workers employed in small businesses, the deterioration of financial results. Thus, if in 2014 373,809 enterprises operated in small business, than just in one year their number has decreased by 16% and in 2015 reached 324,598 enterprises which is the lowest number for the last five years. The same rate of decline characteristic is for the dynamics of average number of employees in small enterprises (16.1%) and wage-earners (16.32%) [6].

The analysis of the current use of the small businesses potential in Mykolaiv region during 2010-2015 has shown numerical superiority of individual entrepreneurs, whose share was about 80% in the total number of business entities. However, despite the numerical superiority payroll of individual entrepreneurs, the companies played a major role in providing employment (70%) carried a much greater contribution to sales volumes of Mykolayiv region (90%). At the same time, the negative trends of small business development were identified, which has manifested in reducing the number of small businesses by 6.2% in 2015 compared to 2010, reducing the number of employees – by 11.5%, decreasing in the number of employed workers – 14.8% [5] (Fig. 1).

For many years the priority sphere of small businesses in the region is trade, agriculture, accounting for over 70% of the total sales of their products (services) and only 9% of the products manufactured and sold in the industrial sector, indicating a low level of potential for small business in manufacturing sector and the presence of negative trends in structural changes in sales of their products.

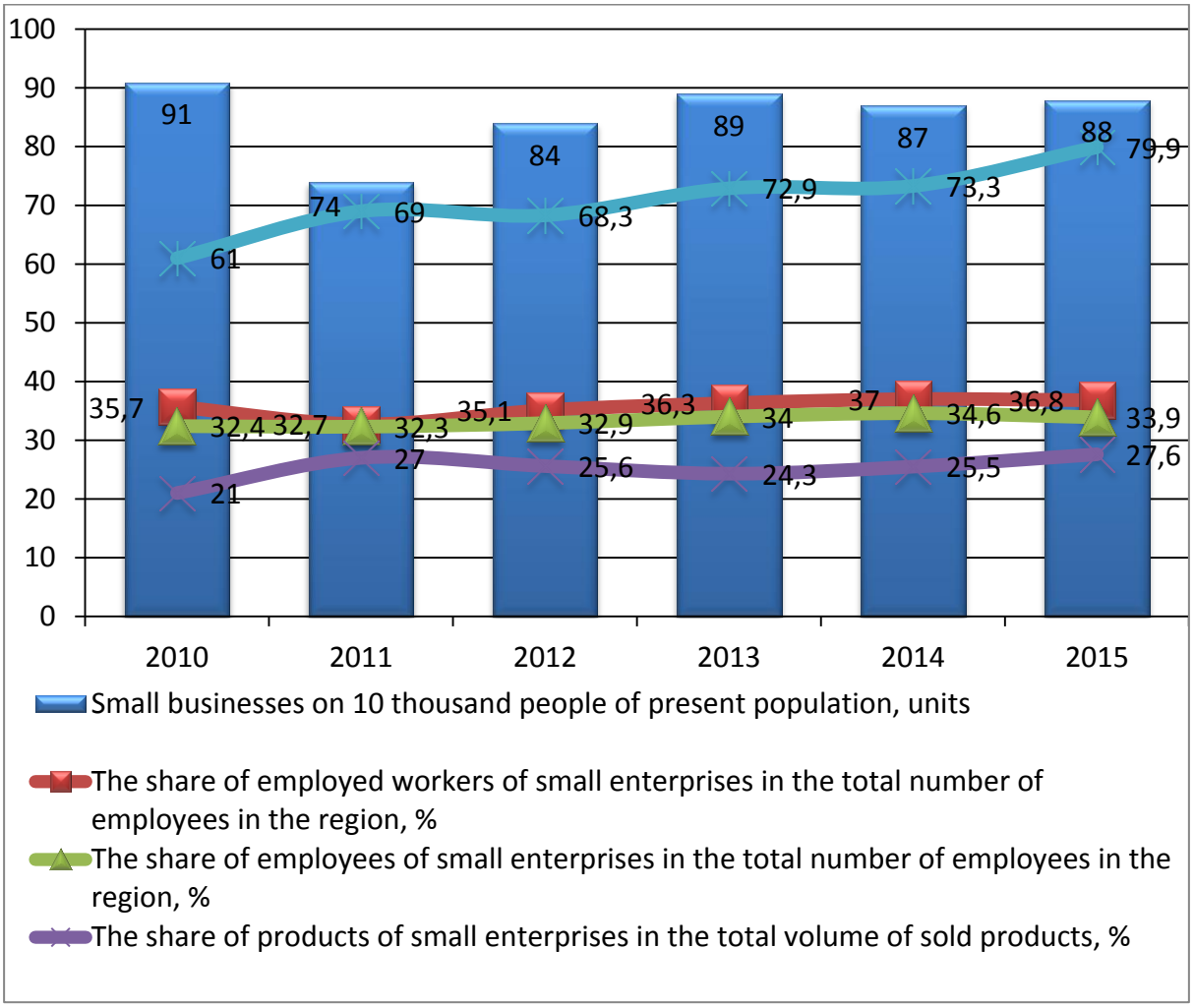


Fig. 1. Main indicators of position and using the business potential of small businesses of Mykolaiv region

In order to identify potential strategic directions of development of small business, a methodical approach to performance management for using the potential of small businesses was developed. It is based on the use of multifactor dynamic model, the implementation of which let us determine the degree of performance impact of using its constituents on key indicators of economic growth.

Ensuring social and economic development of Mykolaiv region requires the implementation of key conditions such as: a decent standard of living, education, equality, long and healthy life, favorable economic and environmental conditions, that is why creating new jobs is the priority in determining the strategic orientation of small business potential. Therefore, to study ways of increasing efficiency and potential small business development priorities in view of its role in creating new jobs and increasing employment it was suggested the mathematical model, which defines the basic parameters summarized indicators of labor potential (R_{LP}), material technical capacity (R_{MTC}), financial capacity (R_{FC}), innovation and infrastructure capacity (R_{IIC}), namely:

$$\text{Є} = 7{,}97 \cdot R_{LP}^{0{,}55} \cdot R_{MTC}^{-0{,}78} \cdot R_{FC}^{0{,}15} \cdot R_{IIC}^{0{,}45}.$$

In addition, the use of this methodological approach should cause a possibility and probability of choosing appropriate measures to improve the individual structural elements of the small businesses potential and their consideration in the development of small business development program, selection of sources of funding, which

should contribute to enhance entrepreneurship as an important factor in the flexibility of the regional economy, providing competitive activities, which can become foundation for rehabilitation of economic recovery.

According to the «Program of development of small and medium enterprises of Mykolaiv region for 2017-2018 years» a number of institutions for infrastructure support of small and medium businesses were established. Since the beginning of 2017 in the Mykolaiv region there are – 619 objects of infrastructure support, including 13 business centers; 2 business incubators; 74 leasing centers; 173 non-bank financial institutions, including – credit unions; 2 funds for support entrepreneurship; 43 investment, innovation funds and companies, 35 associations; 277 information and advisory institutions, without which the business, especially in its initial stage, cannot be successful [3].

One of the most effective ways of combining the economic and social goals of entrepreneurial activity, harmonizing the interests of society and business is to create associations not only as a way of uniting small entrepreneurs to protect their professional interests, but also as an opportunity to establish socially responsible behavior of an entrepreneur in society, to create his positive image, to develop the relations of civilized interaction with authorities and between entrepreneurs.

The socio-economic role of business associations in the small business sector in the region is that they contribute to the development and growth of number of small entrepreneurs, influence the adoption of economic and managerial decisions at the regional level, and attract small businesses to participate in social programs and charitable activities. They are also a tool for shaping the ethics of business activity and promoting the latest achievements of technical, scientific and humanitarian thought.

References:

1. Economic development of the region based on activation of entrepreneurial activity: monograph // A. I. Kovalev – Odessa: Atlas, 2014. – 178 p.
2. Kvach Y. P. a Study of the economic essence of small business and its role in ensuring national economic security / J. P. Kwacha, R.V. Varicheva, A. A. Soroksky // VSN. KSU. Sir. Economic science. – Kherson 2016. – № . 20, part 1. – S. 96-99.
3. Program of development of small and medium enterprises in the Nikolaev area for 2017-2018 // [Electronic resource]. – Access mode: http://www.mk.gov.ua/store/files/announce_1484125165.pdf
4. The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship.Working paper 13756 [Electronic resource] / [Djankov S., Ganser T., McLiesh C., Ramalho R., Shleifer A.] // National Bureau of Economic Research, 2008. URL. – Режим доступу до матер.: http://www.nber.org/papers/wl3756.
5. The official website of the main Department of statistics of the Nikolaev area // [Electronic resource]. – Access mode: http://www.mk.ukrstat.gov.ua.
6. The official website of the State statistics service of Ukraine: [Electronic resource]. – Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua/.

Kornyliuk A. V., Ph.D in Economics,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine

DEFINING CORPORATE SOCIAL RESPONCIBILITY: CODING APPROACH

Corporate social responsibility activities affect company's goodwill, customer loyalty, financial performance and market value. In our study, we analyze the main CSR activities of largest Ukrainian companies. The sample consists of Top 200 companies ranked by Forbes. Information concerned main CSR activities was taken from official websites.

It should be noted that only a small number of companies has a special pages dedicated to CSR activities, and even fewer create CSR reports. Because of the large sample and the lack of standardization in CSR reporting the coding approach was used. We found that company CSR activities can be classified into the following 7 groups. A list of these groups and quotes used in coding are presented in Table 1.

Table 1

The main groups of CSR activities

№	Groups	Quotes
1	Economic goals	«dynamic development of production», «to improve the efficiency of business»
2	Ecological responsibility	«environmental consciousness», «environment friendly services»
3	Labour related activities	«equal opportunities and better conditions of work», «labour education support»
4	Charity	«orphanages support», «sports tournaments»
5	Neighborhood responsibility	«countryside infrastructure development», «improving the living conditions of local communities»
6	Business ethics	«transparent and ethical business», «compliance with laws»
7	Products quality	«… all products meet certain quality standards», «quality and service»

Thus, most companies pay attention to ecological responsibility (68% of the sample), labour related activities (66% of the sample) and neighborhood responsibility (54% of the sample).

Charity is not a very popular area of CSR among companies, as it indicated only 38% of the sample. This can be explained by the fact that part of charitable activities can be carried out under the labour related initiatives (for example, medical support) and support of local communities.

The analysis also carried out through different industries. That enables to define specific features of CSR activities. Thus, for agribusiness companies the main activities are ecological responsibility (98% of the sample) and neighborhood responsibility (74% of the sample).

For metallurgical companies the main activities are labour related (85% of the sample) and ecological responsibility (71% of the sample).

For retail companies the main areas are charity and neighborhood responsibility (66% in both cases).

References:

1. 200 найбільших компаній. Available at: http://forbes.net.ua/ua/ratings/3

Пархаєва Н. В., к.т.н., доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У МЕРЕЖЕВОМУ РІТЕЙЛІ

Загальною тенденцією сучасного розвитку FMCG-рітейлу України в питаннях організації постачань є концентрація зусиль на отриманні максимального прибутку за рахунок націнок, маркетингових бюджетів і штрафів, що можна пояснити слабкою конкуренцією між торговельними операторами ринку. Однак, світовий досвід мережевого рітейлу свідчить про те, що побудова відповідної системи логістичного менеджменту дозволяє іншими методами економити колосальні ресурси на принципах оптимізації витрат.

За даними фінансових звітів операторів українського продуктового ринку логістичні витрати торговельної компанії, яка займається поставками товару безпосередньо «до полиці», складаються на рівні 6-15% від обігу. Це достатньо велика цифра з власної логістики, що не дозволяє конкурувати з витратами розвиненого логістичного оператора, у якого витрати на такі ж операції становлять 4-7% і менше. Сучасний ринок продовжує вимагати від мережевих торговельних підприємств додаткової оптимізації витрат на логістику, побудови більш ефективних систем забезпечення магазинів потрібним споживачам асортиментом, а також урахування специфіки регіонального виробництва товарів, розміщення й технічного забезпечення складів дистриб'юторів. Усі ці фактори призводять до розвитку багаторівневого ланцюжка постачань, за якими вже працює європейський продуктовий рітейл.

Багаторівнева система логістичного менеджменту має на увазі ефективний розподіл товарного асортименту між центральним і регіональними складами, а також впровадження оптимізованої системи управління запасами на основі прогнозування попиту, виробничих і дистрибутивних особливостей певного регіону. Тобто ланцюжок постачань будується на комбінації роботи складів різного рівня: розподільчого центру та регіональних філій. Головний склад (розподільчий центр) – має забезпечувати рух товарів, які мало обертаються і важко прогнозуються з точки зору продажу товарів з відносно високим рівнем залишку, а регіональний склад (або мережа складів) – створюється як крос-докінговий і служить для забезпечення магазинів асортиментом локального виробництва, імпорту, дистрибуції, а також товарами з мінімальним терміном придатності та для місцевого розподілу продуктів з високим ступенем обертання.

Важливо відзначити: сучасна багаторівнева модель логістичної системи вимагає високоякісної підготовки торговельної мережі, як у розрізі бізнес-процесів, так і в плані висококваліфікованого кадрового забезпечення. Крім того, ефективне вирішення питань потребує відповідного програмного підґрунтя інформаційних комунікацій, що дозволяє оперативно приймати адекватні рішення та реалізовувати систему «Just-in-Time». Однак організація такого роду ланцюжка й забезпечення відповідного рівня логістичного менеджменту – досить складне завдання, яке вимагає значних ресурсів часу та фінансів і для більшості рітейлерів може бути не під силу з точки зору її самостійної реалізації. Однак, вже на даний час можна дослідити тенденцію поступового руху в цьому напрямку найбільших гравців національного роздробу, які трансформують свою централізовану систему обліку, закупівель, логістики, розподілу та маркетингу в більш гнучку й динамічну структуру менеджменту.

Також слід звернути увагу, що українські національні рітейлери, вибудовуючи власну логістику, намагаються змістити акценти в управлінні ланцюжком «від виробника до покупця» з виробника (який поки ще грає домінуючу роль) на себе, виконуючи операції логістичного провайдера, з одного боку, і роблячи вплив на асортиментну матрицю, з іншого. Таким чином, провідні мережі намагаються зміцнити свої позиції в управлінні ланцюгами постачань, що дозволить їм ефективніше задовольняти потреби споживачів і мати додаткову конкурентну перевагу. Однак таку міцну позицію в Україні мають окремі рітейл-мережі, в основі успіху яких є ефективно вибудовані торговельні та логістичні процеси, а також залучення успішного міжнародного досвіду, кваліфікованих консультантів і впровадження комплексного програмного забезпечення, що регламентує структуру процесів відповідної якості в компанії.

Більшість вітчизняних торговельних мереж будують логістику за принципом власного управління, між тим, все частіше ринок стає свідком випадків залучення 3PL-операторів для організації рітейл-логістики. Як правило, це – глобальна політика всієї мережі, принципове бажання власників або вимушений крок через свою фінансову неготовність інвестувати в ефективне забезпечення багаторівневих ланцюгів постачань.

З цього боку можна звернути увагу, що одним з факторів, який обмежує коопераційну практику з 3PL, є відносно невисокий рівень розвитку самих аутсорсерів, особливо в сфері складської логістики. Для управління складом потрібні багатофункціональна WMS-система, здатна функціонально забезпечити всі особливості обробки різних товарних груп, починаючи з контролю руху товару в розрізі клієнтів й підготовки гарантійних талонів, і закінчуючи різними способами обліку товару (FIFO / LIFO / FEFO, актуальний / середня вага, партіонний облік) і їх комбінацій та управління конвеєрними лініями.

Очевидно, що для сьогоднішніх великих торговельних компаній питання подальшого розвитку власного логістичного менеджменту й логістичної інфраструктури або передачі логістики сторонній організації, є дійсно, актуальним. Однозначно логістичний аутсорсинг обирають саме ті компанії, які виходять на ринок або націлені на стрімку регіональну експансію, коли ефект кооперації з логістичним оператором здатний забезпечити найбільш прийнятний варіант відпрацювання інвестиції у стислі терміни.

Серед основних напрямів розвитку українського рітейл-сектору в найближчому майбутньому аналітики визначають просування мережевих підприємств з великих міст в більш дрібні, а також – з центральних регіонів – у віддалені. Адже в багатьох регіонах України мережевий роздріб поки зовсім не присутній, що пов'язано з проблематичністю оптимальних поставок на регулярній основі, відсутністю відповідних об'єктів нерухомості та невисокою купівельною спроможністю населення. Експансія в регіони вимагає від торговельних компаній вирішення широкого кола економічних, технічних, технологічних, кадрових, фінансових й інших завдань, в тому числі – проблем в сфері логістичного менеджменту. Однак, можна визначити, що серед основних факторів, які стримують розвиток мережевого роздробу (поряд з рівнем споживання та наявністю торгових площ), це єдина проблема, яка може бути вирішена зусиллями самих мереж.

Особливо слід враховувати, що питання розвиненості логістичної інфраструктури та професійного рівня операторів для продуктових мереж більш актуальні в контексті обмеженого життєвого циклу «температурних» категорій товарів, а також в умовах зростання продажу продуктів із коротким терміном зберігання. Тому сьогодні більшість торгових компаній пов'язує подальші перспективи з розвитком власної системи логістики, яка, відповідно, потребує істотних вкладень в розподільні центри та інфраструктуру в регіонах. Крім того, можна виділити й інші перспективи розвитку логістичного менеджменту у сфері роздрібної торгівлі: оптимізація мерчендайзингових технологій та зосередження уваги на управлінні асортиментом в магазинах; побудова ефективної багаторівневої системи логістики; інтеграція власної логістики з логістикою 3PL-провайдерів у сфері транспортного забезпечення та використання регіональних складських майданчиків для побудови крос-докінгових платформ; впровадження сучасного інструментарію прогнозування попиту й потреб кінцевих споживачів для забезпечення ефективності управління запасами в каналах дистрибуції; використання сучасних технологій управління маршрутизацією й транспортом.

Євроінтеграційні процеси можуть призвести до того, що в найближчі роки український ринок роздробу буде більш активізований міжнародними торговельними мережами, які зможуть витіснити національні компанії. Тому вже зараз українським мережевим операторам слід вжити всіх необхідних заходів, щоб протистояти конкуренції, у першу чергу, торговельним компаніям необхідно підвищувати якість обслуговування в магазинах і забезпечувати ефективність управління всією логістичною системою. Тут повинні бути використані давно відпрацьовані на Заході технології інтеграції продажу, маркетингу та логістики: управління запасами, категорійний менеджмент, різні IT-системи, що скорочують час на прийняття управлінських рішень, коопераційні програми з виробниками й постачальниками. І навіть, якщо міжнародні рітейл-оператори не стануть каталізатором для українського роздробу, локальні мережі вже на сьогодні постійно підштовхуються кінцевим споживачем, чиї вимоги й очікування стають все більш жорсткішими.

Сенів Л. А., к.е.н., старшиий викладач,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Соціальна відповідальність держави є одним із механізмів забезпечення якості та ефективності державного управління. Несприятливий політичний, економічний та соціальний стан у країні перешкоджає забезпеченню розвитку людини, модернізації суспільства та негативно впливає на підприємницьку активність та діяльність [1, с. 110].

Аналіз стану правового забезпечення теперішнього етапу державотворення в Україні свідчить про відсутність дієвих механізмів та передумов утвердження України як соціальної держави [1, с. 111].

Соціальна відповідальність суб'єктів суспільного розвитку є базовою підставою життєдіяльності будь-якої сучасної розвиненої країни. Саме вона об'єднує учасників суспільного діалогу навколо пріоритетних напрямів державної політики, а її правова визначеність та затребуваність характеризує країну як соціальну державу. Найбільш важливим у цих процесах є формування механізму імплементації результатів суспільного діалогу та поєднання соціальних інтересів. Спроби України прийняти Концепцію (стратегію) соціальної держави не мали кінцевого результату. Таким чином, не були використані можливості становлення та реалізації соціальної відповідальності держави в системі державного управління через нереалізованість конституційних положень щодо проголошення України як соціальної держави [1, с. 112].

Станом на травень 2017 року в Україні триває обговорення проекту Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року. Метою Стратегії є визначення напрямів сприяння розвитку СВБ в Україні, організаційних механізмів та умов для інтеграції СВБ у діяльність підприємств для забезпечення сталого розвитку України, зростання суспільного добробуту та вирішення питань, визначених у національних програмних документах.

Основними соціальними цілями даної стратегії є: позитивне сприйняття населенням бізнесу як явища; сприяння забезпеченню прав людини, подоланню бідності, залучення більшої кількості представників з уразливих груп населення та безперервне навчання працівників; сприяння розвитку інновацій у соціальній сфері через створення відповідних умов праці; розвиток культури споживання та підвищення рівня обізнаності споживачів щодо екологічних, економічних та соціальних аспектів товарів/послуг, репутації виробника або надавача послуг; залучення підприємств до реалізації соціальних проектів, благодійності спонсорства.

Реалізація Стратегії передбачає запровадження стимулюючих механізмів популяризації СВБ серед вітчизняних суб'єктів господарювання [2].

Особливості реалізації даної Стратегії полягають у пошуку найбільш оптимальної взаємодії між органами державної влади і місцевого самоврядування; суб'єктами господарювання; громадськими об'єднаннями; вищими навчальними закладами та науково-дослідними інституціями, яка(що)

ґрунтуватиметься на власній моделі соціальної відповідальності бізнесу в Україні, враховуючи помилки та здобутки зарубіжних колег.

Література:

1. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.

2. Офіційний веб-сайт Соціально-відповідального бізнесу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://svb.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.

Галайда Т. О., старший викладач,

Скриль В. В., доцент,

Полтавський національний технічний університет

імені Юрія Кондратюка,

м. Полтава, Україна

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Політика підприємства відносно працівників є одним з напрямів загальної політики соціальної відповідальності бізнесу. Наявність конкурентоспроможного персоналу, здатного до вирішення поставлених завдань є одним з основних чинників, що формують конкурентоспроможність підприємства.

До сучасного працівника ринком праці висуваються високі вимоги: відповідальність, працелюбність, високий рівень інтелекту, уміння відшукувати, аналізувати і використовувати інформацію, здібність до творчої, самостійної роботи, підвищення зацікавленості в праці, уміння працювати в команді, вирішення кризових ситуацій, стресостійкість, комунікативнвна компетентність тощо.

Розвиток персоналу – багатогранне та складне поняття, що охоплює широке коло взаємопов’язаних проблем, у той же час це системний процес, який реалізується через сукупність організаційно-економічних заходів, які передбачають адаптацію, професійне навчання, оцінювання та планування трудової кар’єри персоналу. Створення ефективної системи розвитку персоналу в контексті соціальної відповідальності є стратегічним напрямом розвитку підприємства.

В сучасному світі нові види діяльності. професій та спеціальності виникають швидше, ніж система освіти може підготувати відповідних фахівців. Швидке реагування можливе за сприяння представників бізнесу, роботодавців. що бажають мати висококваліфікований персонал вже сьогодні.

Це спричиняє потребу в неперервному підвищенні кваліфікації і перепідготовці персоналу як складової соціальної відповідальності бізнесу [1].

Соціальна відповідальність є необхідною умовою розбудови соціально орієнтованої економіки, забезпечення соціально-економічної ефективності господарської діяльності та високої якості трудового життя працюючих.

Дослідження системи соціальної відповідальності підприємств показують, що вона охоплює різні сфери [2].

Прикладні положення соціальної відповідальності бізнесу потребують коректного застосування соціальних інвестицій, які б не тільки ставали інструментом мінімізації ризиків і загроз, але й формували б потужний потенціал ринкової ваги підприємства та слугували важелем мінімізації наслідків можливих економічних криз. За сучасних умов практика здійснення соціальних інвестицій та виконання соціально-відповідальних програм з боку приватних бізнес-структур носить нерівномірний, несистемний і, переважно, внутрішній характер [3].

Одним із підходів до визначення сутності та взаємозв'язку соціальної відповідальності з різними елементами управління підприємством та його складовими є поділ її на дві великі групи: внутрішню і зовнішню.

Внутрішня складова корпоративної соціальної відповідальності з погляду інтересів бізнесу спрямована на те, щоб через гармонізацію соціально-трудових відносин працівники ставали більш професійними, мотивованими, лояльними до підприємства, прагнули максимальних результатів у роботі.

До внутрішньої соціальної відповідальності відноситься і такі види діяльності підприємства як розвиток персоналу через навчальні програми та програми підготовки і підвищення кваліфікації працівників та соціальна звітність.

Одним з показових позитивних прикладів дотримання концепції соціальної відповідальності бізнесу в Україні є щорічний «Звіт про сталий розвиток» корпорації «Оболонь», зокрема його розділ «Люди» підрозділ «Розвиток персоналу». Ключовим моментом звіту є положення «Попри непросту ситуацію в Україні, нестабільні макроекономічні умови, сталий розвиток є ключем до дверей спільного майбутнього» [4].

Корпоративні соціальні програми у сфері розвитку персоналу корпорації «Оболонь», включають такі заходи:

- організація навчання і професійного розвитку (виробниче навчання, перепідготовка, спеціалізація. Підвищення кваліфікації всіх груп і категорій працівників);
- застосування мотиваційних схем для заохочення працівників до розвитку свого потенціалу;
- створення умов для навчання і розвитку;
- оцінка діяльності працівників за результатами навчання та підвищення кваліфікації;
- організація навчально-виробничої практики студентів;
- підтримка внутрішніх комунікацій, які сприяють обміну знаннями в організації;
- матеріальне та нематеріальне стимулювання;
- залучення працівників до прийняття управлінських рішень;
- підтримка корпоративної культури і традицій.

Для корпорації «Оболонь», яка називає даний документ «Звітом соціального прогресу», сталий розвиток є найвагомішим фактором і складовою соціальної відповідальності перед працівниками, громадою та довкіллям. Серед соціальних практик на всіх підприємствах корпорації особливе місце займають:

- благодійність, волонтерство і соціальне інвестування (у т.ч. донорський рух, підтримка дитячих будинків сімейного типу);
- досягнення гендерного балансу;

- інтегрована система управління;
- екологічні проекти;
- проект реінтеграції працівників «Знову до роботи»;
- системні інвестиції у розвиток освіти і книговидавництва, реконструкції навчальних закладів;
- розвиток спорту [4].

Отже соціальна відповідальність бізнесу є потужним інструментом впливу на розвиток персоналу підприємства, а розвиток персоналу має величезне значення для ведення соціально відповідального бізнесу.

У всьому світі людський капітал компанії визнається наріжним каменем її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. Не лише професійний алей загальний людський розвиток працівників українських підприємств є рушійною силою розвитку підприємництва та економіки в цілому, підвищення її конкурентоспроможності, наближення до міжнародних стандартів ведення бізнесу.

Використання розвитку персоналу як напряму реалізації соціальної відповідальності бізнесу свідчить про системний підхід до впровадження ефективної стратегії управління підприємством.

Література:

1. Власова Т. підвищення кваліфікації персоналу як складова соціальної відповідальності бізнесу / Т. Власова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2013. – Вип. 148. – С. 28-31.

2. Соціально відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М.Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. Наук, проф.. А. М. Колота. – К.: КНЕУ, 2011. – 504 с.

3. Язлюк Б.А. Соціальна відповідальність чк соціальний компонент системи соціально-економічного захисту суб'єктів господарювання / Б.А. Язлюк, О.Є. Фурман // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 4 (8). – Ч. 1. – С. 44-50.

4. Звіт про сталий розвиток корпорації «Оболонь» за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://report.obolon.ua/img/Obolon_AnnualReport-2015_ua.pdf

Юрчишин І. Я., викладач,
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету
м. Івано-Франківськ, Україна

ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Останнім часом в Україні через нестабільність економіки та наслідки загальної економічної кризи особливого значення набуває необхідність розвитку суспільної діяльності, спрямованої на підтримку вразливих верств населення. Але законодавчо визначені заходи і засоби розв'язання соціальних проблем є іноді недостатньо ефективними у вирішенні насущних соціальних питань, що викликає соціальну напруженість у суспільстві та невдоволеність населення такими обставинами. До того ж, впровадження заходів сучасної соціальної політики, зазвичай обмежується в Україні переліком підходів, які передбачають безпосередню організаційну і фінансову участь держави у

вирішення соціальних завдань, натомість громадська ініціатива, приватна підприємницька активність – залучаються неповною мірою.

А. В. Ковач вважає, що «право людини і громадянина на на підприємницьку діяльність – це визнана та гарантована Конституцією та законами України можливість людини і громадянина самостійно, ініціативно, систематично, на власний розсуд діяти у сфері виробництва, розподілу, обміну, надання послуг, зайняття торгівлею та використання матеріальних благ з метою одержання прибутку» [1, с. 214].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про підприємництво» від 7 лютого 1991 р., «підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконання робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством» [2].

Ст. 42 Господарського кодексу України від 16 січня 2003 р. визначає, що «підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [3].

До принципів підприємницької діяльності слід віднести:

- вільний вибір видів діяльності;
- залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів вироблюваної продукції, встановлення цін відповідно до законодавства;
- вільний найм працівників;
- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонено або не обмежено законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством;
- самостійне здійснення підприємцем-юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд [2].

У зв'язку з прийняттям Господарського кодексу України була змінені філософія і парадигма щодо розуміння правової природи підприємництва, принципів підприємництва. Чинне господарське законодавство до принципів підприємницької діяльності відносить:

- принцип вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
- принцип самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- принцип вільного найму підприємцем працівників;
- принцип комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- принцип вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;

- принцип самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд [3].

На сьогодні стали нагальними зміни у підходах до вирішення соціально-значущих проблем. В цьому аспекті є актуальним розвиток і функціонування соціального підприємництва, як одного із інструментів соціального розвитку, що базується на посиленні ролі економічно активних учасників національного ринку у підтримці соціально вразливих категорій громадян та вирішенні соціально значущих питань.

Стратегією сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року визначила наступні принципи соціальної відповідальності бізнесу:

- якісне забезпечення потреб споживачів;
- неухильне виконання вимог законодавства (трудового, екологічного, своєчасна сплата податків і зборів до бюджетів усіх рівнів);
- чесна конкуренція;
- дотримання загальноприйнятих морально-етичних норм;
- протидія корупційним проявам і легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом;
- дотримання гендерної рівності [4].

Таким чином, ефективною запорукою соціальною відповідальності бізнесу є дотримання принципів підприємницької діяльності, які виступають в якості правової основи регулювання підприємницьких відносин. В той же час, визначальним є принципи соціальної відповідальності бізнесу. Саме зміст принципів підприємницької діяльності і принципів соціальної відповідальності повинен бути узгоджений на законодавчому, правозастосовному, доктринальному, науковому та концептуальному рівнях.

Доцільно доповнити національне законодавство в сфері підприємництва сучасними принципами підприємництва: 1) баланс інтересів споживачів, суб’єктів підприємництва і держави; 2) ефективність державного регулювання підприємництва; 3) взаємна відповідальність суб’єктів підприємництва і держави; 4) недопустимість незаконного втручання держави у справи суб’єктів підприємництва; 5) участь приватних підприємців в правотворчій діяльності; 6) стимулювання соціальної відповідальності підприємництва; 7) обмеження участі держави в підприємницькій діяльності.

Література:

1. Ковач А. В. Право людини на підприємництво / А. В. Ковач // Часопис Київського університету права. – 2012. – № 2. – С. 212-215.
2. Про підприємництво [Електронний ресурс]. : закон України від 7 лютого 1992 р. № 698-XI / Офіційний web-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/698-12. – Назва з екрану.
3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. / Офіційний web-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2. – Назва з екрану.
4. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://.svb.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf. – Назва з екрану.

Грідін О. В., старший викладач,
Столенко Н. А., студентка,
Міненко Д. І., студентка,
Харківський національний технічний
університет сільського господарства
імені Петра Василенка,
м. Харків, Україна

БЕНЧМАРКІНГ, ЯК НЕЗАМІННИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

З метою забезпечення ефективної підприємницької діяльності, в умовах загострення конкурентної боротьби як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках для суб'єктів господарювання на перший план виходить вивчення та запровадження кращого досвіду підприємств, які функціонують в подібних умовах.

Це реалізується через застосування бенчмаркінгу (від англ. bench – рівень, висота mark – відмітка), що являє собою процес визначення, розуміння і адаптації наявних прикладів ефективного функціонування організації з метою поліпшення власної роботи суб'єктів господарювання. Бенчмаркінг – це метод управління підприємством, що передбачає безперервний процес оцінки і порівняння характеристик товарів (послуг) і способів організації роботи з еталонними показниками провідних підприємств для збору інформації, що допоможе визначити мету власного удосконалення та здійснити відповідні заходи [3, с. 149].

Його кінцевою метою є підвищення ефективності діяльності, а також забезпечення стійких переваг на ринку над конкурентами. За результатами бенчмаркінгу формулюються цілі та розробляється стратегія діяльності підприємства.

Бенчмаркінг покликаний вирішити наступні завдання: визначити конкурентні позиції організації на ринку; сприяти проведенню необхідних змін; забезпечити удосконалення процесів (у тому числі і процесів управління); створити передумови для розробки та впровадження інноваційних підходів тощо. Бенчмаркінг дає можливість, за умови успішного проведення, реалізовувати власну діяльність на основі досвіду конкурентів, уникаючи власних помилок.

Процес бенчмаркінгу передбачає проходження основних фаз, зокрема: визначення об'єкта аналізу; виявлення кращих і найбільш прийнятних для проведення аналізу суб'єктів; збір інформації; обробку інформації; аналіз отриманих результатів; впровадження результатів аналізу; контроль.

Необхідно зауважити, що в сучасній практиці існують безліч різновидів бенчмаркінгу, кожен з яких вирішує конкретну функціональну задачу. Так зовнішній передбачає проведення бенчмаркінгу поза організацією, а

внутрішній направлений на зіставлення характеристик однотипних технологічних процесів в середині організації. Серед основних переваг останнього виділяють: доступність і простоту комунікацій; достовірність і високий рівень точності результатів порівняння; своєчасне виявлення як проблем і недоліків, так і успішного досвіду. Крім переваг, даний метод має і низку суттєвих вад, зокрема: наявна внутрішня обмеженість, низька ймовірність досягнення нового рівня розвитку в зовнішньому середовищі тощо [5]. Бенчмаркінг конкурентоздатності здійснює вимірювання рівнів власних характеристик підприємства з наступним їх зіставленням з аналогічними характеристиками конкурентів. Функціональний здійснює порівняння функцій, а бенчмаркінг процесу – аналогічних процесів організації з більш досконалими процесами конкурентів.

При виборі того чи іншого виду бенчмаркінгу підприємство повинно керуватися наступними умовами:

а) наявністю або відсутністю досвіду проведення бенчмаркінгу;

б) доступними ресурсами й часом для проведення бенчмаркінгу;

в) характером завдань, які необхідно вирішити;

г) наявністю ресурсів для забезпечення реалізації необхідних заходів щодо підвищення ефективності [7, с. 245].

З метою сприяння розвитку і поширенню бенчмаркінгу у вітчизняній практиці, підприємства мають дотримуватися таких основних принципів: законності; інформаційної єдності; науковості; достовірності; підготовленості; системності тощо [5].

Отже бенчмаркінг – це концепція і процес безперервного удосконалення характеристик системи на основі аналізу внутрішніх її параметрів з параметрами найкращих систем аналогів. За умови дотримання принципів він ефективно використовується всіма суб’єктами не залежно від їх розмірів, територіального місцерозташування, номенклатури продукції, типу виробництва та інших особливостей. Завдяки бенчмаркінгу їм вдається підвищити ефективність власної діяльності внаслідок скорочення втрат в процесі виробництва, зменшення відходів виробництва, зниження трудомісткості, більш раціонального використання ресурсів, вирішення проблем забезпечення необхідної якості тощо. Отже бенчмаркінг на сьогодні залишається незамінним інструментом у пошуку, аналізі та впровадженні конкурентних переваг, важливою складовою забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

Література:

1. Lepoivre Fabien. Benchmarking: concept et methodologie. Nantes, NevaoConseil, 2005, 22 p.
2. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/ct/ct003.html#3.
3. Домокурова М.О. Бенчмаркинг как инструмент управления и развития бизнеса / М.О. Домокурова, Д.А. Каракуц // Научный вестник МГТУ ГА: Серия Менеджмент, экономика, финансы. – 2009. – № 143. – С. 149-154.
4. Дубодєлова А.В. Класифікація видів і сфери застосування бенчмаркінгу в системі менеджменту підприємства / А.В. Дубодєлова, О.В. Юринець, А.В. Катаєв // Маркетинги менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 102-106.
5. Замроз М.В. Бенчмаркінг як інструмент оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / М.В. Замроз // Режим доступу: http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2012/v2/NV-2012-v2_34.pdf
6. Зиберт Г. Бенчмаркинг. Руководство для практиков / Г. Зиберт, Ш. Кемпф; пер. з немец. под ред. Г.П. Манжосова. – М. : КИА центр, 2006. – 128 с.

7. Бровкова О.Г. Бенчмаркінг як ефективний інструмент управління підприємством / О.Г. Бровкова, О.І. Манакова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2010. – № 3. – С. 243-247.
8. Харрингтон Х. Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде! 20 шагов к успеху / Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон; пер. с. англ. Под ред. Б. Резниченко. – СПб. : Питер, 2004. – 176 с.

Дудник О. В., к.е.н., доцент,
Калініченко С. М., к.е.н., доцент,
Краля В. Г., старший викладач,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
м. Харків, Україна

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ПОЧАТКОВОГО ЕТАПУ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ

Підприємство, яке не вдосконалюється, не розвивається в ринкових умовах не може розраховувати на успіх. При цьому, на нашу думку, найбільш інерційною підсистемою управління підприємством є організаційна структура управління (ОСУ), яка має відображати і стан організації, досягнутий на певний відрізок часу, і бажаний вектор подальшого розвитку. Загалом організаційна структура визначає впорядкованість завдань, посад, повноважень і відповідальності, виходячи з яких підприємство здійснює свою виробничу і управлінську діяльність.

Важливість проведення організаційних змін на підприємстві та тісний зв’язок між стратегією та структурою довів ще на початку 60-х років А. Чандлер у роботі «Стратегія та структура», зазначивши що «стратегія визначає структуру» [1].

Організаційна структура може сприяти стратегічному розвитку підприємства або гальмувати його. Г. Мінцберг також довів, що й стратегія може обмежувати розвиток підприємства, тобто стратегія та структура – однопланові явища. З огляду на це великого значення набуває визначення порядку проведення ефективних змін в даному напрямку [2].

Практика функціонування підприємств та організацій розвинених країн довела правильність висновків про поступовий перехід від традиційних функціональних і лінійно-функціональних структур управління до ОСУ з більш або менш автономними підрозділами різних типів. Ці тенденції підтверджують думку про існування загальних проблем великих і середніх підприємств – втрату гнучкості та уповільнення реакції на зміни в середовищі.

Найкращою є організаційна структура, яка відповідає: розміру та галузевій належності підприємства, динамізму й складності виробничо-управлінського апарату та зовнішнього середовища, а також особовому складу, кваліфікації та досвіду персоналу, що працює на підприємстві. Тому треба сформувати таку організаційну структуру, яка б максимально відповідала цим вимогам і сприяла виживанню та розвитку підприємства[3].

Для побудови організаційної структури практика менеджменту відпрацювала різні методи організаційного проектування. Процес організаційного проектування складається з таких стадій: аналіз, розробка, функціонування, які, в свою чергу, здійснюються на основі методів, що доповнюють один одного: метод організаційного моделювання, метод аналогій, метод структуризації цілей, експертно-аналітичний метод, метод ситуаційного аналізу.

Розглянемо детальніше методи. Метод організаційного моделювання – розробка формалізованих математичних, графічних та інших відображень розподілу повноважень та відповідальності в організації, що є основою для побудови, аналізу та оцінки різноманітних варіантів організаційних структур у взаємозв'язку їх змінних. Виділяють декілька основних типів організаційних моделей – математико-кібернетичні, графоаналітичні, економіко-статистичні та інші).

Метод аналогій – полягає в застосування організаційних форм та механізмів управління, які виправдали себе в організаціях зі схожими організаційними характеристиками по відношенню до організації що проектується. До методу аналогій відносяться розробка типових структур управління виробничо-господарських організацій та визначення обмежень та умов їх використання.

Метод структуризації цілей передбачає розробку системи цілей організації, включаючи їх кількісну та якісну характеристики та подальший аналіз організаційних структур з точки зору їх відповідності системі цілей.

Експертно-аналітичний метод заключається в обстеженні та аналітичному вивченні організації силами кваліфікованих спеціалістів із залученням її керівників та працівників для того, щоб виявити специфічні особливості та проблеми, розробити раціональні рекомендації, виходячи з якісних оцінок ефективності організаційної структури, раціональних принципів управління, висновків експертів і т.д.

Метод ситуаційного аналізу – передбачає комплекс формалізованих процедур для визначення дослідження існуючих параметрів та моделювання характеристик при зміні структури. Основними методами та моделями ситуаційного аналізу організації є сценарії розвитку, SWOT- аналіз, метод «Дельфі», аналіз ключових факторів успіху. Разом з діагностикою організації проводиться аналіз внутрішнього середовища організації з метою дослідження процесів, операцій, які не дозволяють існуючій системі максимізувати показники ефективності діяльності підприємства. Такий метод представляє собою системний аналіз організаційно-управлінської структури, сильних та слабких сторін і виробничо-господарської діяльності.

Разом з місією, аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, надасть можливість організації чітко усвідомити своє становище (місце) та дає обґрунтування для наступних кроків – визначення стратегічних питань та вироблення стратегії. У процесі розробки стратегії з використанням системного підходу управлінцям доцільним є використовувати SWOT- аналізу. Даний метод дозволяє обрати найбільш раціональне поєднання сильних, слабких сил підприємства при існуючих можливостях внутрішнього і зовнішнього що створюються в зовнішньому середовищі в умовах динамічного та слабо прогнозованого майбутнього.

Практика діяльності підприємств свідчить, що різні підрозділи та служби підприємства певною мірою реагують на зовнішні та внутрішні фактори діяльності підприємства. Перша група факторів пов'язані з окремими елементами навколишнього середовища, які безпосередньо впливають на

утворення фірмою відповідних підрозділів, що відстежують зміну цих елементів і запобігають конфліктам між ними та організацією

Таблиця 1

Вплив факторів середовища на формування організаційної структури підприємства

Фактори	Наслідки впливу
Зовнішні фактори	
споживачі продукції	спонукають створювати маркетингові підрозділи
постачальники сировини та матеріалів	зв'язки з якими підтримують підрозділи матеріально-технічного постачання
акціонери	для їх обслуговування потрібно створити групу фахівців для підготовки щорічних або квартальних звітів
урядові установи	зобов'язують кожну організацію створювати підрозділи для статистичної звітності, виконання платежів до податкових органів та ін.
місцева влада	залучає організації до участі в реалізації місцевих проектів
суспільство	засоби масової інформації, населення, політичні партії, релігійні організації та громадські рухи вимагають створювати підрозділи для роботи з громадськістю
технологічне середовище	змушує фірми обирати завжди один із альтернативних варіантів організаційних рішень, створювати власні підрозділи досліджень і розробок або залучити інші організації до виконання таких розробок
економічне середовище	змушує фірму створювати підрозділи для вивчення конкурентів, зміни курсів цінних паперів і валют, прогнозування кризи
правове середовище	змушує кожну організацію створювати юридичі служби для вивчення та дотримання законів
екологічне середовище	потребує створення в багатьох організаціях підрозділів, що забезпечують дотримання на виробництві екологічних вимог
міжнародне середовище	для реалізації його вимог варто переорієнтовуватись на міжнародні стандарти ведення бізнесу
Внутрішні фактори	
обсяг виробництва	із зростанням обсягів виробництва доцільно перейти від універсальних підрозділів до спеціалізованих
чисельність і професійна структура працюючих	керівництво має обмеження у вигляді нормативів підпорядкування. При великій кількості працюючих інколи доводиться створювати додаткові паралельні підрозділи
територіальне розташування	впливає на кількість структурних виробничих підрозділів

Тож, варто постійно орієнтувати керівників підприємств на створення механізмів трансформації діючих організаційних структур управління згідно з тими стратегіями, які визначені для розвитку підприємства. У цьому контексті йдеться про побудову стратегічної системи, тобто організаційно оформленої системи управління, зорієнтованої на досягнення цілей підприємства. Обов'язково з врахуванням чинників впливу зовнішніх і внутрішніх середовища.

Література:

1. A.D. Chandler, Jr., Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990), p. 14–49.
2. Мінцберг Г. Зліт та падіння стратегічного планування / Г. Мінцберг. – К. : Вид-во Олексія Капусти. – 2008. – 389 с.
3. Краля В.Г. Теоретичні основи управління організаційними трансформаціями / В.Г. Краля // Вісник ХНТУСГ імені Петра Василенка: економічні науки. – Вип. 162. – С. 204-209.
4 Маслак О.І. Формування новітніх організаційних структур у промисловості / О.І. Маслак // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2010. – № 683. – С. 105-112.
5 Дудник О.В. Інвестиційні стратегії підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств // О.В. Дудник. – Економіка АПК № 5. – 2016. – С. 79-86.

Kozubova N. V., PhD (Economics), Associated Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics,
Kharkiv, Ukraine

THE DEVELOPMENT OF ANALITICAL BASE FOR TRAVEL AND HOTEL BUSINESS COMPETITIVE MANAGEMENT

Accounting has become one of the research topics in the study of the hospitality industry and its components. It entails several broad processes:

• Measurement is the process of matching and evaluating economic activities. These measurements reveals the computation of the profitability of a company's performance and the solidity of its financial position.

• Disclosure is the process by which accounting measurements connected with their target audience

• Auditing is the process by which specialized accounting professionals examine to the reliability of the measurement and communication process.

The service of accounting procedure is considered to be the lifebelt of the business. It gives the opportunity to avoid either the inadvertent or the purposeful release of any useful information. Also it helps to avoid the loss of income from misuse or from any errors in operation.

Against this background, accounting plays a fundamental role in the control of inflows and outflows per field of operation in the hotel sphere. By the term 'fields of operation' of a hotel we mean those sections of the hotel in which the production procedure of the tourist goods and services as well as their availability takes place with the purpose of achieving profit.

The main fields of utilization within a modern hotel unit are:

• the bedrooms

• the restaurant
• the buffet
• the bar

A lot of researchers assert that all these fields of operation are the most essential centers of revenues and expenditures. Thus, accounting plays an important role in them.

Thereafter, accounting includes those acts performed that correlate with the funding of the hotel enterprise using the capital required for its continuous work. The threat of losing capitals and the loan thread emerge as the crucial factors out of its feasibility. From the perspective of of limiting the threat of proper composition of financial matters, the following actions are efficient:

• Controls of the procedures, whereby a check is held to ensure whether the investments are always in accordance with the approved investment policy.

• Controls of the evaluations, whereby the cost of the investments with the running values is mainly compared as well as a check of the «deposits» and the «loans».

• Controls of the availabilities, the bank deposits and loans, during which their frequent update and the confirmation of other ones is necessary.

From the above reasoning it is obvious that accounting makes it possible to evaluate whether the correct approach to financial management of the hotel is taken. Thus, accounting is indispensable in the right estimation of mergers and acquisitions. Unfortunately, according to the scholars hotel units do not imply on a full scale accounting data to measure the value of merger and acquisition. However increasing of it develops the international competitive capacity. The disregard of accounting data in merger and acquisitions tends to false estimation of its value on markets.

All accounting information is considered as a fundamental tool for the accurate management of any business resources. Accounting leads to the deeper level of management philosophy and of practical utilization. Simultaneously it offers a systematic scientific approach to the evaluation and the development of the effectiveness of the hotel business. Inside the boundaries of modern business environment, the role of accounting procedure is catalytic. It is considered as a source from which basic abilities are thereafter converted into competitive advantages.

References:

1. Туристична діяльність України: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 158 с.

2. The Global Competitiveness Report (2016) Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global.pdf

3. Прокопішина О. В., Козубова Н. В. Організаційне забезпечення внутрішнього туристичного потоку на основі раціонального використання туристично-рекреаційних ресурсів України // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2015. – № 12. – С. 68-74.

Колодяжна І. В., к.е.н., доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган- Бараноського
м. Кривий Ріг, Україна

Букріна К. А., к.е.н., старший викладач,
Приазовський державний технічний університет
м. Маріуполь, Україна

ІННОВАЦІЙНА НЕДОСТАТНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Нині в пресі широко обговорюється питання про роль України у сучасному світі. Думка багатьох авторів зводиться до того, що Україна вже зараз повинна вбудуватися у світове господарство як суб'єкт, який і створює нову світову економічну гру [2]. Причому в якості відправного пункту для повернення у світову економіку розглядаються інновації: «...незалежно від того, які галузі будуть задіяні нами для сильного позиціонування у світовому господарстві, наша економіка буде за характером інноваційною, оскільки інновації – це ... все те, що задіює творчий потенціал нації» [2]. Нині перед Україною стоїть не завдання переходу від індустріального суспільства до постіндустріального, а завдання прориву в умовах глобалізації від відсталого неефективного індустріального суспільства до передового індустріального, а потім і до постіндустріального.

В умовах посилення ролі нових технологій як чинника економічного зростання і розвитку інноваційна діяльність повинна стати загальною стратегічною метою, не бути приватним функціональним завданням. На основі експертних оцінок нами було визначено рівень технологічного розвитку економіки України і його динаміку (таблиця 1).

Таблиця 1

Технологічний рівень розвитку економіки по цивілізаціях за період з 2012 по 2015 роки

Цивілізації 4-го покоління	2012	2013	2014	2015
Мир у цілому	2,1	3,0	3,4	3,6
Північноамериканська	2,8	3,8	4,2	4,4
Західноєвропейська	2,6	3,6	4,0	4,2
Євразийська	2,2	3.3	3,8	3,6
Японська	2,4	3,8	4,0	4,0
Китайскьа	1,8	2,2	2,8	2,8
Індійська	1,6	2,2	2,7	2,7
Буддийська	1,5	2,2	3,3	3,3

На підставі даних, наведених у таблиці 1 даних можна зробити висновок, що рівень технологічного розвитку як у світі в цілому, так і за окремими цивілізаціями, як правило, постійно підвищується (за винятком Євразійської, зниження технологічного рівня розвитку якої в 1990-х роках пов'язане з розпадом СРСР і проведенням неоліберальних ринкових реформ). У цілому по світу технологічний рівень за II половину XX століття виріс в 1,7 разів.

Темпи технологічної динаміки нерівномірні у часі (це пов'язано з циклічністю економічного розвитку економіки) та істотно розрізняються за

цивілізаціями. Україна нині знаходиться на тому ж рівні технологічного розвитку, що і світ у цілому. Причому спостерігається відставання України від північноамериканської цивілізації на 19%, від західноєвропейської цивілізації на 14%, від японської – на 10% та східноєвропейської – на 5,3%.

Відставання України від світового лідера (північноамериканській цивілізації) з 1990-х до 2000-х років XX століття скоротилося на 8% у результаті технологічного ривка, але в 2000-і роки у результаті технологічної деградації економіки розрив збільшився на 9%.

Українськими вченими підраховано, що у результаті інноваційно-технологічного прориву і становлення економіки інноваційного типу Україна в період до 2050 року може скоротити це відставання до 7% у разі, якщо збережуться існуючі на даний момент тенденції – розрив збільшиться до 28% і Україна виявиться на нижчому рівні, чим в середньому у світі.

Про стан інновацій в Україні сьогодні можна судити за індикаторами інноваційної діяльності, які публікує Державна служба статистики України. В Українській промисловості доля інноваційно-активних підприємств у 2013 – 10,3% в 2014 – 10,5%, тобто за рік вона зросла на 0,2%. Згідно з даними Центру макроекономічного аналізу і короткострокового прогнозування число інноваційно-активних підприємств за 2012-2013 роки збільшилося удвічі.

Однак за оцінками відомого фахівця в області інновацій Леоніда Гохберга, тільки 4 українських підприємства є інноваційно-активними (ця цифра отримана в результаті обліку якості інновацій, які здійснюють підприємства) [1]. Цей показник непорівнянний з аналогічними показниками розвинених країн світу. Так, питома вага інноваційно – активних організацій у промисловості в країнах Європейського Союзу коливається від 27%, у Греції до 75% в Ірландії.

У Великобританії та Норвегії цей показник складає 39%, у Франції – 46% в Німеччині – 66%, в Україні -10,3%, що у 2,7 – 7,5 рази нижче, ніж в країнах Європейського Союзу.

Доля інноваційної продукції в продукції, яка відвантажена інноваційно-активними підприємствами, знизилася з 10,4% у 2012-2013 рр. до 9,15% у 2014 р. (у 2010 р. вона складала 19,7%). Тільки у 40% обстежених промислових інноваційно – активних організацій доля інноваційної продукції у загальному обсязі виробництва перевищує 8%, а у 36% організацій цей показник не доходить і до 1%. Кожен рік інноваційно-активні підприємства скорочують долю принципово нової і вдосконаленої продукції в загальному обсязі виробництва. В цілому по промисловості її доля скоротилася з 9,2% у 2012 році до 8% у 2015 році [3].

Продовжує скорочуватися питома вага інноваційної продукції в обсязі промисловій продукції, яка випускається, з 3% у 2012-2013 роках до 2,4% у 2014-2015 роках. При цьому 40% готової вітчизняної продукції складається практично повністю з морально застарілих товарів.

Серйозною проблемою є те, що українські розробки практично не патентуються в країнах ймовірного або виробленого експорту, що значно скорочує наші конкурентні переваги. Значну частину в загальному об’ємі угод з експорту технологій складають інжинірингові послуги. Їх питома вага в загальному числі угод скоротилася з 47,7% у 2012 році до 36% у 2015 році.

Знижується і конкурентоспроможність українських інновацій на міжнародному ринку. Стабільно скорочується інноваційна частина промислового експорту країни з 10,4% у 2012 році до 7,7% у 2015 року при

зростанні об'ємів самого експорту, в основному за рахунок збільшення об'єму вивезення сировинних ресурсів [4].

Вихід українських товарів на світові ринки виявив низьку конкурентоздатність вітчизняних технологій і наукомісткої продукції. Зокрема, з 2010 року доля наукомісткої продукції в експорті української оброблювальної промисловості знизилася в 8 разів та склала менш 1%. Доля України у загально мировому об'ємі торгівлі цивільною наукомісткою продукцією оцінюється в 0,3% (у США – 36%, у Японії – 30%, у Китаї – 6%).

Втрачаючи можливість зміни структури економіки з сировинної орієнтації на наукомістку і високотехнологічну в умовах сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури, наша країна вимушена буде нарощувати фізичні об'єми експорту сировини навіть при низьких цінах на сировинні ресурси в майбутньому. Усе це говорить про те, що інноваційні процеси в нашій країні йдуть украй повільно і темпи розвитку інновацій не відповідають потребам економіки країни.

На основі аналізу статистичних даних, отриманих з різних джерел, можна зробити висновок про глибоку інноваційну недостатність економіки України: причому існує серйозний розрив між високим науково-технічним потенціалом України та украй низьким рівнем інноваційної активності українських підприємств. Цей розрив пояснюється тим, що в нашій країні існують серйозні джерела гальмування інноваційних процесів, серед яких ми виділили наступні:

- системні дефекти економічних стосунків (зрощення влади і великого бізнесу; бюрократичний апарат).
- джерела гальмування інноваційних процесів, які пов'язані з інституціональною недостатністю економіки країни в цілому та інноваційних процесів зокрема.

Література:

1. Гохбер Л.М. Инновационные процессы: тенденции и проблемы/Л.М. Гохбер // Экономист. – 2009. – № 2. – С. 50 – 59
2. Підоричева І.Ю. Теорії регіонального зростання та розвитку з інноваційною домінантою / І.Ю. Підоричева // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 1 (25). – С. 87-94
3. Україна у цифрах, 2014: статистичний довідник / За ред. І.М. Жук. – К. – 2015. – 239 с.
4. Україна у цифрах, 2015: статистичний довідник / За ред. І.М. Жук. – К. – 2016. – 239 с.

Котляревська К. Ю., аспірант,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ НАЙМАННІ ПЕРСОНАЛУ

Кращі результати у забезпеченні сталості економічного зростання досягають країни, яким вдається поєднати економічну ефективність з соціальною результативністю через налагодження економічних механізмів і оптимізацію діяльності соціальних інститутів, що виступають як спосіб узгодження інтересів та цілей взаємодіючих у процесі економічної діяльності суб'єктів.

З розвитком економічної науки виникло безліч концепцій управління персоналом, зокрема управління персоналом, управління людськими ресурсами та управління людиною, які використовують ефективні інструменти управління персоналом з орієнтацією на кінцевий прибуток підприємства. Проте внаслідок кризи поведінка персоналу – найманих працівників – змінюється, як і їх ставлення до праці, що зумовлює необхідність зміни поведінки підприємств. Сучасна ситуація на підприємствах характеризується незадоволенням потреб соціально-відповідального характеру, що є одним із факторів економічної кризи (відсутність довіри між роботодавцем та працівниками, прозорості у веденні бізнес-процесів та низький рівень відповідальності спричинили дисбаланс економічної рівноваги). Тому під час стратегічного планування на підприємстві необхідно керуватися принципами соціальної відповідальності.

Питання соціальної відповідальності бізнесу нині в полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Так, Г. Алоні, визначає принципи соціально відповідального бізнесу, які вважає основою підприємницької етики [1].

У зарубіжній науковій літературі питанням дослідження соціальної відповідальності приділялася значна увага. Різноманіття підходів до розуміння категорії та розвитку концепції корпоративної соціальної відповідальності знайшло своє відображення у працях зарубіжних вчених: Г. Боуена, П. Друкера, К. Девіса, Ф. Котлера, А. Керролла, Р. Маккіона, М. Фрідмана, Е. Фрімена, М. Штойєра та ін.. Різнобічним аспектам забезпечення соціальної відповідальності підприємств присвячені фундаментальні праці таких вітчизняних науковців: Д. Баюри, І. Булєєва, О. Грішнової, А. Колота, А. Лопатинської, М. Мурашко, Е.Осикіної та ін.

І. Булєєв, Н. Брюховецька, Є. Черних в роботі [2] визначає соціальну відповідальність як інструмент зменшення ризиків та механізм взаємодії бізнесу, суспільства і держави. І. Савченко [3] соціальну відповідальність бізнесу вважає засобом вирішення соціальних проблем. І. Левін виділяє чотири функціональні ознаки реалізації соціально відповідального бізнесу [4]. Соціальну відповідальність через призму управління якістю досліджено науковцем А. Ковальовим [5]. О. Ворона виділяє рівні якості соціально відповідального бізнесу в контексті сталого розвитку суспільства [6].

Щодо українських науковців, то, зокрема, Грішнова О. А. визначає соціальну відповідальність бізнесу як відповідальність компанії за суспільну корисність своєї діяльності перед усіма людьми та організаціями, з якими вона взаємодіє в процесі функціонування, та перед суспільством загалом [3, с. 41]. Конкретизуючи сутність і пріоритетні напрямки корпоративної соціальної відповідальності, можна виділити визначення А. М. Колота, який стверджує, що корпоративна соціальна відповідальність – це філософія або формат відносин між підприємницькими структурами і суспільством, за яких забезпечується економічний прогрес, зберігається довкілля, домінує соціально відповідальна поведінка бізнесу, що сприяє соціальній згуртованості суспільства, підвищенню якості життя [5, с. 206].

Проаналізувавши та дослідивши етапи зародження та розвитку корпоративної соціальної відповідальності можемо виокремити її історичні особливості (табл. 1)

Економічна ефективність впровадження елементів соціальної відповідальності в системі управління підприємством полягає в рості не тільки показника соціального ефекту (ефективності для суспільства), а й зростанні вигоди для підприємства – вплив на основну діяльність.

Таблиця 1

Історичні особливості розвитку соціальної відповідальності [7]

Історичний період	Характеристика періоду
50-ті роки XX ст.	початок сучасної ери соціальної відповідальності
60-ті роки XX ст.	період змістовного поглиблення дефініцій соціальної відповідальності
70-ті роки XX ст.	поширення різноманітних дефініцій соціальної відповідальності
80-ті роки XX ст.	зменшення кількості дефініцій, зростання досліджень і поява альтернативних існуючим.
початок 90-х років XX ст.	характеризувався збереженням концепції соціальної відповідальності як основи з поступовою їх трансформацією в альтернативні варіанти цієї тематики

При цьому, кажучи про економічні вигоди соціальної відповідальності підприємства, треба зазначити, що ці вигоди найбільш яскраво проявляються в таких сферах, як фінанси, маркетинг, управління персоналом. Окрім цього, слід зазначити цінність заходів соціальної відповідальності в такій області як управління ризиками. Вигода характеризується створенням стабільного бізнес середовища, зниженням операційних ризиків, створенням позитивного іміджу, зміцненням довіри, збільшенням капіталізації, зростанням фінансових показників, підвищенням продуктивності праці, розвитком інновацій, що сприяє зростанню ринку та ін. [10]. Важливо підкреслити, що в умовах глобалізації сам факт соціально відповідального ведення бізнесу є важливим чинником інвестиційної привабливості підприємства. Попри те, що реалізація програм соціальної відповідальності об’єктивно спричиняє значне зростання витрат підприємства, в довгостроковому періоді вони компенсуються зростанням доходу від збільшення гудвілу компанії та підвищення інвестиційної привабливості, що в кінцевому підсумку створює умови для зростання конкурентоспроможності. Загалом, моніторинг кореляції залежності ефективності діяльності підприємства від впровадження стратегії соціальної відповідальності свідчить, що підприємства, котрі реалізують активну соціальну політику, заощаджують до 40% витрат на просування своїх товарів чи послуг на ринку. Це дозволяє зробити висновок, що реалізація стратегії соціальної відповідальності бізнесу сприяє зростанню рентабельності, а, відтак, і конкурентоспроможності [7].

В світі використовують три моделі соціально відповідальної діяльності (рис. 1).

В американській моделі благодійність в більшості випадків не пов’язана з основною діяльністю компаній і легко скорочується в залежності від економічної ситуації і політики бізнес-структур. В європейській моделі соціальну відповідальність пов’язують з досягненням бізнес мети і є частиною стратегії створення доданої вартості компанії. Всі ініціативи, які фінансує організація мають пряме відношення до генерації прибутку і реалізації продукції. Соціальна відповідальність в Японії підтримується культурними традиціями країни і передбачає ділову згуртованість не тільки на рівні компанії, але і на рівні індустріальної групи. Управління бізнесом з японської точки зору не обмежується тільки організаційним розвитком та одержанням прибутку. Його основою є сприйняття громадськістю, усвідомлення своєї відповідальності перед суспільством і прагнення до прогресу цивілізації в цілому.

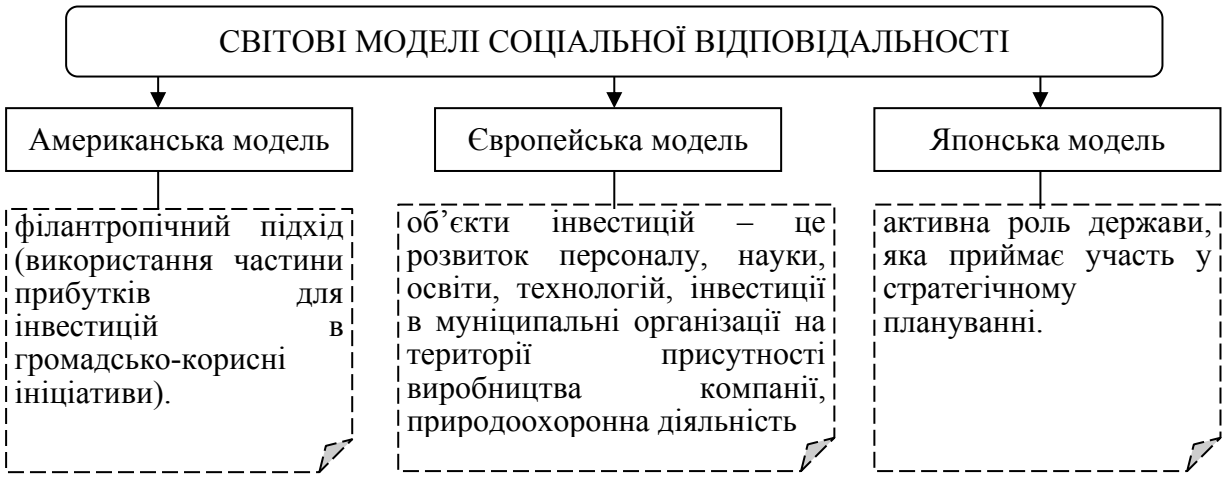


Рис. 1. Світові моделі соціальної відповідальності

Соціальна відповідальність бізнесу проявляється у наступних областях (рис. 2) [7, с. 200]:

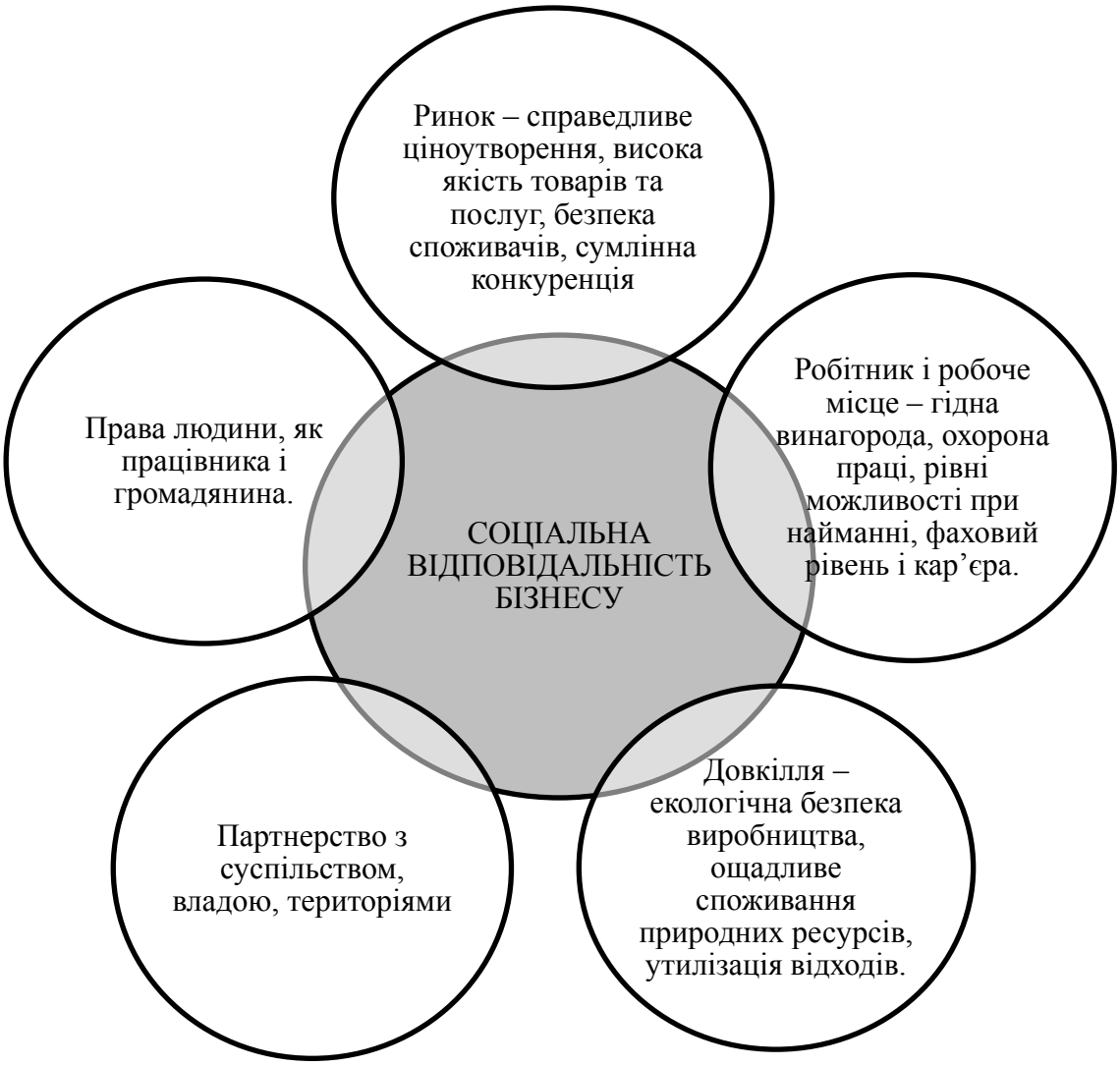


Рис. 2. Області соціальної відповідальності бізнесу

Соціальна місія бізнесу залежить від досягненні сталого розвитку самостійних і відповідальних компаній, який відповідає довгостроковим економічних інтересів бізнесу, сприяє досягненню соціального світу, безпеки й

епідемічного добробуту громадян, збереженню довкілля, дотриманню правами людини. Основними принципами бізнесу є економічна і фінансова стійкість; якість продукції, стосунки з споживачами; стосунки з працівниками; прав людини; екологічна безпеку; участь у розвитку того суспільства.

Узагальнюючи вищевикладене, слід зазначити, що в сучасних економічних умовах КСВ є стандартом розвиненого корпоративного управління. Її основна функція полягає в забезпеченні стійкості організації як відкритої системи за рахунок регулювання конфлікту інтересів в зовнішньому і внутрішньому середовищі та залучення стейкхолдерів корпорації в процес прийняття стратегічних рішень. КСВ сприяє налагодженню взаємодії між бізнес-колами і співтовариством, що є гарантом благополуччя і стабільності як перших, так і другого, а також сприяє гармонізації взаємовідносин в суспільстві в цілому. По-друге, відповідальність бізнесу перед суспільством є сьогодні необхідним чинником виживання бізнесу і основою його конкурентоспроможності як на локальних, так і на міжнародному ринках.

Література:

1. Баюра Д. О. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. О. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 21.
2. Баюра Д. О. Соціальна відповідальність як інструмент удосконалення корпоративного управління в Україні / Д. О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. Т. 1. – К. : ВПЦ «Київський університет». – 2012. – С. 204-210.
3. Березіна О. Ю. Теоретичні підходи до визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність» / О. Ю. Березіна // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – Вип. 3 (53). – Ч. 1. – С. 223–225.
4. Буян О. А. Підходи до оцінки корпоративної соціальної відповідальності підприємств України / О. А. Буян // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – № 6(2). – С. 159-169.
5. Денис О. Б. Сфери прояву корпоративної соціальної відповідальності бізнесу: зарубіжний досвід і вітчизняна практика / О. Б. Денис // Теоретичні засади та макроекономічні аспекти фінансово економічних систем. – 2010. – № 8. – С. 36–38.
6. Єрмошенко А. М. Корпоративне управління як стратегічний чинник розвитку інтеграції страхових компаній з банками / А. М. Єрмошенко // Актуальні Проблеми Економіки. – 2012. – N 1. – С. 200-208.
7. Македон В. В. Дослідження процесів забезпечення соціальної відповідальності у провідних моделях корпоративного управління / В. В. Македон // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 126. – Харків : ХНТУСГ. – 2012. – С. 198-206.

Левченко О. В., к.е.н.,
начальник науково-дослідного відділу,
старший викладач,
Галькевич М. В., аспірант,
Державний економіко-технологічний університет транспорту
м. Київ, Україна

ВАРТІСНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМТСВА

Проблематика вартісної оцінки потенціалу конкурентоспроможності на транспорті у зв'язку із відсутністю системності та вузької спеціалізації в дослідженнях по видах транспорту та видах перевезень залишаються малодослідженими.

Концепція вартісної оцінки ґрунтується на визначенні вартості ресурсної бази потенціалу та впливу ринкових чинників на неї і поєднує три загальновизнаних підходи: дохідний, витратний та порівняльний. Визначення грошового розміру потенціалу транспортних підприємств полягає у оцінці вартості використовуваної землі, машин, обладнання, нематеріальних активів та інших ресурсів. Основними інструментами доходного підходу є капіталізація та дисконтування очікуваних надходжень від користування; витратного – оцінка витрат на створення чи відновлення фондів; порівняльного – індексації та поправочні коефіцієнти.

При вартісній оцінці потенціалу транспортних підприємств не враховуються приховані та потенційні економічні можливості, такі як економічна та інвестиційна привабливість, синергічність взаємодії, мобільність та техніко-технологічні параметри ресурсів, особливості надання транспортних послуг; концепція оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Аналіз конкурентоспроможності потенціалу ґрунтується на методах визначення ринкової позиції підприємства та впливу зовнішнього середовища на нього. Стратегічний аналіз дозволяє виявити можливості управлінської системи щодо забезпечення майбутнього розвитку. Проте оцінка конкурентоспроможності не дає відповіді на питання щодо стратегічного нарощування вартості потенціалу та ефективності його використання. Крім того оцінка конкурентоспроможності відображає стан підприємства на ринку в момент оцінки і не може спрогнозувати майбутні тенденції у розвитку потенціалу конкурентоспроможності.

Останнім часом набули поширення комплексні інтегральні методики, засновані як правило, на експертних дослідженнях впливу тих чи інших факторів. Вузькоспеціалізовані методичні підходи дозволяють вирішувати завдання аналізу стану потенціалу підприємств або встановлювати єдиний критерій для визначення конкурентного статусу і місця підприємства на ринку.

Графічні методи аналізу конкурентоспроможності потенціалу підприємств дозволяють визначити місце продукції або підприємства в ринковому середовищі, а при обґрунтованому виборі параметрів для оцінювання – і резерви нарощування конкурентного статусу. До основних методик графічного аналізу відносять модель споживчої задоволеності, багатокутник конкурентоспроможності, метод «радарів» та профіль об'єктів ринку.

Аналіз методик оцінювання конкурентоспроможності продукції, потенціалу чи підприємств, свідчить, що базою для оцінювання є набір показників впливу факторів середовища. Взаємоузгодженість та вибір показників формується шляхом встановлення цілей оцінювання, базових характеристик об'єкта оцінки, послідовності та інструментарію оцінювання, а також факторами середовища. Тому спочатку узагальнимо фактори, що впливають на розвиток потенціалу транспортної галузі, методологію оцінювання конкурентоспроможності і вартості потенціалу, інструментарій аналізу ефективності управління конкурентними перевагами на ринку транспортних послугу.

На транспортних підприємствах оцінювання потенціалу конкурентоспроможності зазвичай проводиться за інтегральними або графічними методиками, при цьому об'єктом оцінювання виступають або транспортні послуги або підприємства, об'єднані одним ринком послуг. Оцінювання ґрунтуються на встановленні експертним шляхом множини показників та оцінці за параметричним підходом вагових коефіцієнтів у інтегральному критерії порівняння.

Дослідження існуючих методик оцінювання конкуренто-спроможності показав, що на транспортних підприємствах використовуються переважно інтегральні коефіцієнти, які в поєднанні з графічними або рейтинговими методами відображають місце послуги або підприємства на ринку. Проте в розглянутих методичних підходах не проводиться оцінка ефективності управління потенціалом конкурентоспроможності, а також не аналізується вплив середовища на формування і реалізацію потенціалу.

З метою обґрунтування методичного підходу до оцінювання ефективності потенціалу конкурентоспроможності транспортних підприємств пропонується враховувати економічні параметри ресурсів, можливостей та компетенцій економічного потенціалу і його розвитку в конкурентному середовищі у формі реалізованих конкурентних переваг. Крім того постає необхідність обґрунтування поєднання методів оцінювання вартості та конкурентоспроможності при оцінці потенціалу конкурентоспроможності.

Оцінка ефективності потенціалу конкурентоспроможності враховує впливи зовнішнього та внутрішнього середовища на вартість, ґрунтується на оцінюванні і кількісних і якісних показників ресурсів та можливостей, відображає результативність реалізації компетенцій та конкурентних переваг на ринку. Таким чином автором обґрунтовано методичний підхід до вартісної оцінки ефективності потенціалу конкурентоспроможності з урахуванням особливостей підприємств транспортної галузі.

Викладене вище свідчить про наявність перспектив подальшого розвитку логістичного потенціалу філій ПАТ «Укрзалізниця», оскільки попри те, що вони втрачають частину своєї самостійності після того, як перестають бути суб'єктами господарювання, у них з'являється більше можливостей для розвитку всіх складових логістичного потенціалу.

Люльчак А. І., студентка,
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ЯК СКЛАДОВА ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Постановка проблеми. На сьогоднішній день індустрія туризму займає важливе місце у економіці провідних країн світу. Середньосвітова частка туристичної галузі у структурі ВВП країн становить 9% [1], що вказує на високий рівень попиту щодо туристичних послуг. Разом з тим, в умовах глобалізаційних процесів розвитку сучасного соціуму, до підприємств, зокрема й тих, що функціонують на туристичному ринку, суспільство висуває більш високі вимоги. У той же час, представники бізнесу в економічно розвинених країнах прийшли до необхідності їх визнання та виконання. Посилення соціальної відповідальності бізнесу, заохочення до соціальної активності підприємців є необхідними умовами для створення соціальної солідарності в країні.

Очевидно, що надмірні соціальні зобов'язання бізнесу можуть негативно позначитися на розвитку, приведуть до зниження конкурентоспроможності та, в кінцевому рахунку, погіршення матеріального становища працівників. Разом з тим, зведення соціальних функцій підприємств тільки до своєчасної і повної сплати податків, створенню для працівників нормальних (відповідних законодавством) умов праці, повної та своєчасної виплати заробітної плати зробить процес подолання негативних тенденцій у соціальній сфері більш тривалим і складним, а також значно послабить конкурентні позиції туристичних підприємств.

Питання соціальної відповідальності висвічували у своїх дослідженнях такі зарубіжні і вітчизняні вчені, як Л. Абалкін, В. Грнцьків, В. Іноземці, Р. Краплич, Ф. Коглер, В. Нурієв, А. Пригожин, А. Фрідман та багато інших [2–7]. Однак, у зв'язку зі складністю і комплексністю функціонування туристичного ринку, аспекти соціальної відповідальності на підприємствах даного економічного сегменту не є до кінця визначеними та втіленими практично. Зокрема, фрагментарно дослідженими є питання підвищення соціальної відповідальності суб'єктів туристичного бізнесу, що ускладнює процес формування дієвої системи корпоративної відповідальності.

Метою дослідження є вивчення ролі соціальної відповідальності туристичного бізнесу у формуванні його конкурентоспроможності та обґрунтування важливості посилення соціальної складової бізнесу підприємств України як для посилення їх конкурентної позиції на внутрішньому та зовнішніх ринках, так і для створення позитивного ефекту у вітчизняній економіці та суспільстві в цілому.

Корпоративна соціальна відповідальність (далі – КСВ) стала предметом зростаючого інтересу серед підприємців, хоча не являється новою концептуальною ідеєю. Цей термін може бути трактований як «добровільний внесок підприємств у поліпшення навколишнього середовища, суспільства і економіки з альтруїстичних спонукань та/або для поліпшення своєї конкурентної позиції».

Конкурентоспроможність підприємства залежить від продуктивності і ефективності з якими компанії можуть використовувати капітал та інші ресурси, для забезпечення високої якості товарів і послуг [8]. Шляхом

ретельного аналізу конкурентного середовища, компанія має можливість визначити найбільш суттєві аспекти КСВ, які були залучені, з метою з'ясувати, в яких аспектах стратегії КСВ допомогли підприємству підвищити конкурентну перевагу. На рисунку продемонстрована «Модель конкурентного ромба», що була впроваджена Майклом Портером для порівняльної характеристики країн або окремих регіонів. Проте, дослідники цієї тези розглядали її як таку, що можна застосувати для аналізу проблем КСВ підприємства. У результаті застосування даної моделі, можливо з'ясувати, які методи КСВ були застосовані та впроваджені і яким чином вони вплинули на конкурентоспроможність підприємства.

Згідно до Портера, конкурентна перевага є результатом 4 взаємопов'язаних розширених факторів (advanced factors) і взаємодій між компаніями в цих кластерах.

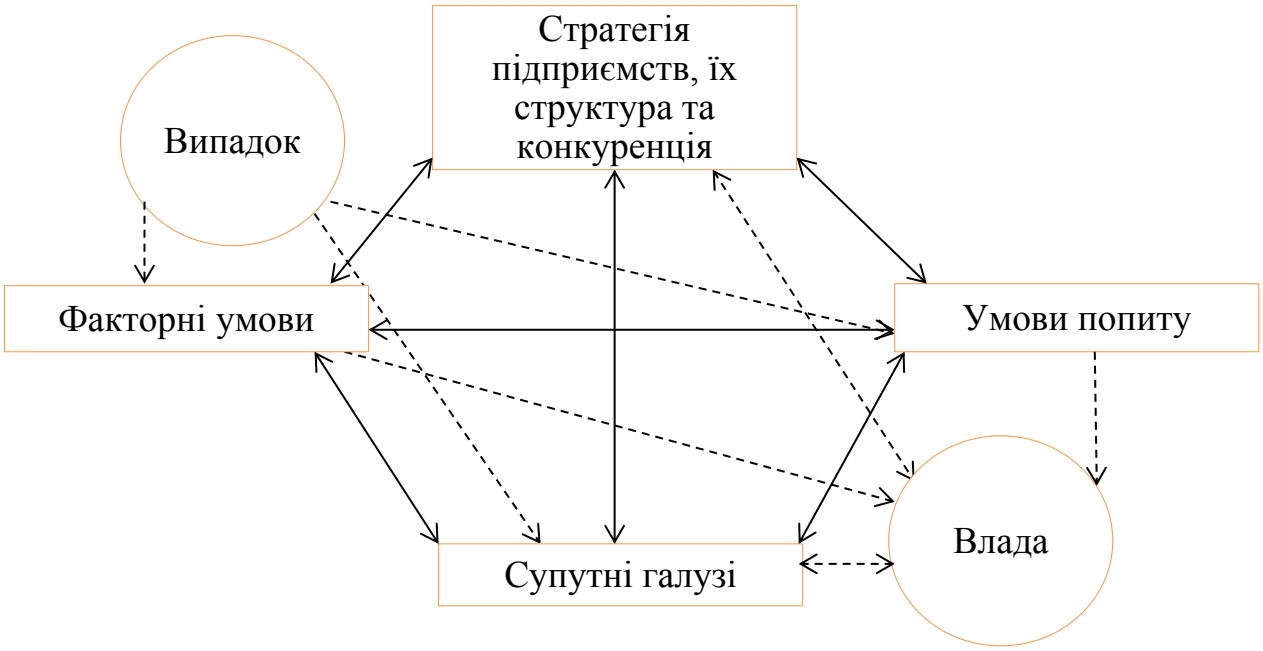


Рис. Модель конкурентного ромба

Стратегія підприємств, їх структура та конкуренція (The Strategy, Structure and Rivalry of Firms). В умовах постійного розвитку та вдосконалення функціонування підприємств туристичної індустрії, конкуренція спонукає збільшувати продуктивність, стимулювати інновації, а також відповідати принципам соціальної відповідальності.

Умови попиту (Demand Conditions). При високому попиті на туристичний продукт, підприємства вимушені вдосконалювати не тільки якість наданих послуг, а й свій імідж для кращого сприйняття суспільством.

Супутні галузі (Related Supporting Industries). Внаслідок взаємодії з супутніми галузями відбувається обмін необхідною інформацією, що призводить до створення спільних ідей та інновацій.

Факторні умови (Factor Conditions). Наперекір усталеній думці, Портер стверджує, що ключові чинники виробництва (спеціалізовані фактори) створюються, а не успадковуються. Спеціалізованими факторами виробництва являються кваліфіковані трудові ресурси, капітал і інфраструктура. Неключові чинники або загальні фактори, такі як некваліфіковані трудові ресурси і товари, можуть бути придбані будь-якою компанією та не створюють стійку

конкурентну перевагу. Однак, спеціалізовані фактори припускають значні, стійкі інвестиції, їх важко дублювати [9].

На даний момент в Україні діє організація під назвою «Розвиток соціальної корпоративної діяльності», але, нажаль, жодне туристичне підприємство не є членом даного товариства. Натомість, 85% фірм, що входять до його складу являються закордонними компаніями, які надають різноманітні види послуг у нашій країні: від компанії Nestle до DHL Ukraine [10].

Єдиний туристичний оператор, який надає інформацію про соціальну відповідальність на своєму офіційному сайті – туристичний оператор TUI (провідний європейський туристичний оператор на території України). Підприємство приділяє значну увагу саме екологічно-соціальній відповідальності, тобто співпраця з готелями, що сертифіковані відносно вимог екологічно соціальної відповідальності, підписання договорів з кращими паливо-зберігаючими авіакомпаніями Європи і вироблення на 20 тисяч тонн менше вуглецю в результаті організацій наземних подорожей [11].

Впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу на туристичних підприємствах необхідне не тільки через потребу забезпечення соціального захисту громадян держави та подолання кризових явищ у соціальній та економічній сферах. Для самих підприємств соціальна відповідальність бізнесу несе перспективну можливість поліпшення їх конкурентоспроможності на вітчизняному та, особливо, на міжнародних ринках. Соціальна відповідальність вітчизняних підприємств сприятиме покращенню конкурентних позицій не тільки самих компаній, а й держави в цілому.

Таким чином, використання принципів соціальної відповідальності туристичного бізнесу є невід'ємною частиною розвитку ринкових відносин, дієвим інструментом у конкурентній боротьбі та обов'язковою умовою інтеграції в туристичну світову бізнес-спільноту.

Література:

1. Travel & Tourism Economic Impact 2015 Ukraine / World Travel & Tourism Council / London / – 2015/ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wttc.org//media/files/reports/economic%20impact%20research/countries%202015/ukraine2015.pdf.
2. Green Paper Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility. – Brussels. – 2001. [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://europa.eu/rapid/press-release_DOC-01-9_en.pdf.
3. Гришків В. О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: Монографія. / В. О. Гришкін. – Дніпропетровськ : Пороги, 2009. – 498 с.
4. Соціальна відповідальність. [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://ied.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/10/Socialna-vidpovidalnist.pdf.
5. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н Лі. – Київ : Изд-во А. Капусты, 2005. – 302 с.
6. Краплин Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фундації Острозьких : Посібник для бізнесу та неприбуткових організацій / Р. Краплич. – Рівне, 2010. – 74 с.
7. Рубан В. В. Розвиток соціально-відповідального маркетингу в Україні / В. В. Рубан // Інноваційна економіка. – 2012. – Вип. 6. – № 32. – С. 187-190.
8. Porter M. E., Kramer M. R. Strategy and Society: The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. Harvard Business Review. – 2006. – 84(12). – P. 78-92.
9. Porter M. E., Kramer M. R. The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy. Harvard Business Review. – 2002. – P. 56-68.
10. Офіційний сайт Центру розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://csr-ukraine.org/member/page/2/.
11. TUI и социально-экологическая ответственность. [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://www.tui.ua/benefits_of_tui/.

Марченко О. А., д.е.н., професор,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького
м. Мелітополь, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

Невід'ємною частиною стратегічного розвитку Запорізького регіону є розвиток курортно-рекреаційної та туристичної сфер. В Запорізькій області вдалося вибудувати єдину схему управлінської діяльності курортно-рекреаційної та туристичної сфери. Її концептуальними засадами стало поєднання відповідних напрямків діяльності по взаємодії із територіями області, суб'єктами курортної та туристичної галузі, громадськими організаціями національних меншин, закладами із пам'яткоохоронної та музейної роботи.

Низкою семінарів, нарад та робочих зустрічей у було забезпечено співпрацю з територіями. Від міст та районів Запорізької області отримано та узагальнено пропозиції щодо розвитку курортно-туристичної інфраструктури, була розроблена Концепція розвитку туризму і курортів у Запорізькій області. Підготовлений проект рішення обласної ради «Про доповнення до Програми розвитку рекреаційно-курортного комплексу та туризму в Запорізькій області» з кошторисом фінансування заходів щодо розробки та упровадження інвестиційного проекту розвитку туризму і курортів у Запорізькій області.

З метою координації дій при управлінні культури і туризму створено обласну науково- методичну раду з питань курортів та туризму. Її робота була спрямована на вирішення актуальних проблем курортно-туристичної галузі, подальший розвиток туристичної та екскурсійної діяльності на території області, забезпечення мешканців регіону і туристів якісними туристично-екскурсійними послугами, підвищення рівня професійної майстерності екскурсоводів, гідів-перекладачів, менеджерів із туризму.

Райони та міста області активно сприяють туристичному розвитку краю, розуміючи, що саме цей напрямок діяльності дозволить відкривати нові соціально-культурні об'єкти для туристів і, як результат, забезпечити 214 створення нових робочих місць, призупинити виїзд молоді у місто тощо. На території області вперше за останні роки збільшилася кількість санаторно-курортних (оздоровчих) закладів тривалого перебування.

При збільшенні загальної кількості оздоровлених збільшилася і кількість оздоровлених дітей. Так, у закладах лікування та відпочинку на території області, за оздоровчий сезон 2014/2015 рр. покращили стан здоров'я та відпочили 44,8 тис. дітей віком до 17 років, з них 35,5 до 14 років. Влітку 2016 р. в області в оздоровчих таборах відпочило 115,2 тис. дітей, з них у позаміських 60,3 тис. Особлива увага приділялася дітям, які потребують соціального захисту [1].

Головна проблема регіонального розвитку туризму – конфлікт між багатим потенціалом історико-культурних, природно-рекреаційних ресурсів та техногенним перевантаженням регіону, внаслідок якого ресурсний потенціал не може бути максимально використаний. Основна проблема в ефективності управління – розподіл координаційних функцій між багатьма управліннями: з

питань фізичної культури, спорту та туризму облдержадміністрації. Для Запорізького регіону пропонується оптимальний варіант, який забезпечує сталий розвиток туризму і курортів через встановлення і підтримання рівноваги між збереженням природних та історико- культурних ресурсів, економічними інтересами і соціальними потребами та розвитком туризму, а також створення сприятливих умов для формування якісного національного туристичного продукту. Ефективне використання наявного ресурсного потенціалу забезпечується через запровадження комплексного управління туристичними ресурсами, туристичне районування, встановлення системи пріоритетів як за видами туризму, так і територіальних.

Реалізація оптимального варіанту розвитку туризму і курортів у Запорізькій області гарантуватиме: зміцнення здоров'я та поліпшення якості життя населення, запровадження соціального туризму, поліпшення соціальної стабільності та соціальної безпеки туристів і подорожніх, захист їх прав, законних інтересів і збереження їх майна; сприяння відродженню національної культури та народних ремесел для формування національної свідомості та патріотичного виховання; збереження та відновлення унікальних природних та історико-культурних ресурсів, історичних місць, залучення інвестицій у розвиток інженерно-транспортної та комунальної інфраструктур; розроблення інвестиційного проекту розвитку туризму і курортів у регіоні в рамках програм соціально-економічного розвитку територій; розвиток міжнародного співробітництва та євроінтеграційних процесів у сфері туризму та діяльності курортів, поліпшення туристичного іміджу регіону [2].

Громадські організації національних меншин у місцях компактного проживання своїх етносів із числа першопоселенців на землях Півдня України (у більшості випадків – це територія Приазов'я), долучаються до створення нових туристичних об'єктів та маршрутів. Зокрема, це можуть бути болгарські, німецькі, чеські дворики, постоялі двори, пункти харчування із асортиментом національних страв; відтворені або реконструйовані господарські будівлі – кузні, млини, рибні заводи тощо, де в обслуговуванні туристів будуть брати участь знавці із народного побуту та фольклорні колективи національно-культурних товариств.

Створення цих об'єктів необхідно здійснювати паралельно із розвитком пріоритетних об'єктів загальнонаціонального значення та відтворенням пам'яток культури титульної нації. Ці ресурсні можливості етнонаціональної політики в регіоні дозволяють надати потужний імпульс розвитку внутрішнього туризму та започаткувати такий практично новий його напрямок– етнотуризм, який може стати візитною карткою саме Запорізького регіону. Одним із першочергових завдань є здійснення інвентаризації курортно-туристичної інфраструктури та складання єдиного реєстру з відомостями про матеріально-технічний стан об'єктів, розробка нових туристичних маршрутів, облаштування туристичних комплексів, об'єктів готельного бізнесу, під'їзних шляхів, пунктів громадського харчування [3].

З метою найбільш ефективного збільшення курортно-туристичного потенціалу територій необхідно розробити єдиний інвестиційний проект розвитку курортно-туристичної інфраструктури регіону, що у свою чергу дасть можливість забезпечити залучення інвестицій у цю сферу. Завдання щодо розвитку туризму та курортів у регіоні передбачають якісно новий рівень співпраці влади та громадських організацій національних меншин. На сьогодні актуальною проблемою управлінської діяльності у сфері туризму і курортів у

регіоні є здійснення моніторингу інфраструктури галузі та розробка перспективної оптимальної моделі її функціонування. Стратегічне планування у сфері туризму повинно базуватися на основі загальної Стратегії соціально-економічного розвитку регіону [4].

Для створення високорентабельної туристичної та курортної галузей області, які мають максимально задовольнити потреби населення, для забезпечення на цій основі комплексного розвитку області за умови збереження природних рекреаційних, лікувальних ресурсів, територій природно-заповідного фонду, пам'яток історії та культури розроблено Концепцію розвитку туризму.

Було встановлено, що найбільш значимою ідентифікаційною рисою галузі туризму є її регіональна структура як така, що формується з урахуванням туристичного потеціалу території розміщення та визначає інші структурні складники (підприємства й організації, кластери, туристичні продукти та послуги), інтеграційні диверсифікаційні процеси, організацію та управління, впливає на рівень конкурентоспроможності, вибір стратегій завоювання туристичного ринку, підвищення прибутковості. В свою чергу, регіональна структура галузі туризму є досить динамічною категорією, яка перебуває у стані постійної трансформації та потребує удосконалення, у т.ч. через вплив відповідних механізмів функціонування галузі та прийняття управлінських рішень.

Концептуальні засади розвитку галузі туризму та удосконалення її структури у регіоні досліджень передбачають використання маркетингових та ресурсних стратегій вирішення поставлених завдань, інноваційно-інвестиційне забезпечення та кластеризацію, включення у механізми здійснення приватно-державного партнерства, соціальних ініціатив.

Література:

1. Статистичний щорічник Запорізької області за 2015 рік / Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2016. – 516 с.
2. Аналітичний звіт про роботу Державної служби туризму і курортів у 2015 р. // Новости турбизнеса. – 2016. – № 5. – С. 8-13.
3. Бойко М.Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі: [монографія] / М.Г. Бойко. – К.: КНТЕУ, 2010. – 524 с.
4. Державна програма розвитку туризму в Україні на 2016-2022 рр. Постанова № 583 від 29.04.2015 р.

Поляков П. А., аспірант,
Вінницький національний технічний університет
м. Вінниця, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання першорядною стає проблема управління економічною безпекою підприємств, об'єктами якої є держава, регіони, населення, різні соціальні інститути, підприємства. Наразі, основними елементами економічної системи України є підприємства, оскільки в сучасних умовах нестабільності ринку, недосконалості законодавства України підприємства систематично попадають в зону небезпеки.

Економічна безпека в Україні на різних рівнях господарювання може бути досягнута тільки тоді, коли використовуються всі засоби, методи, які об'єднано в єдиний цілісний механізм – систему управління економічною безпекою підприємства, яка забезпечить захищеність підприємства від загроз і небезпеки, активну взаємодію із зовнішнім та внутрішнім середовищем.

У фаховій економічній літературі зустрічаються різні погляди щодо інтерпретації «економічної безпеки підприємства». Варто відзначити, що поняття «економічна безпека» знаходяться на стику наук: економіки, соціології, психології, юриспруденції. Систематизовані погляди на проблему економічної безпеки представлено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців: Т.Б. Кузенко, З.С. Варналій, О.А. Грунін, В.Л. Ортинський, Р. Дацків, Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьова, О.М. Ляшенко, Н. Блинова, С. Валдайцева, Е. Олейникова, С. Сенчагова.

Дослідження сутності економічної безпеки підприємства свідчить, що в економічній теорії і практиці не існує однозначної термінології щодо її визначення. Визначено, що економічна безпека підприємства є характеристикою системи, що самоорганізовується і саморозвивається, в якій економічні параметри зберігають рівновагу і стійкість при мінімальних загрозах, тобто це виробничо-збутова діяльність підприємства, при якій забезпечується дотримання економічних інтересів підприємства на основі стійкості його системи [1].

Аналіз сутності поняття «економічна безпека підприємства» дав змогу розподілити погляди науковців за окремими напрямами (табл. 1).

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства»

Автор	Визначення
О.А.Грунін	Стан господарюючого суб'єкта, в якому він при найефективнішому використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і, в основному, забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику.
М. Бєндіков	Захищеність науковотехнічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу підприємства від прямих та непрямих економічних загроз, що пов'язані з неефективною науково промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища та його здатність до відтворення.
Н. Капустін	Сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів.
М.І. Камлика	Стан розвитку суб'єкта господарювання, який характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів і протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності.
О. В. Малик	Наявний стан стійкості, рівноваги, захищеності від негативного впливу загроз зовнішнього і внутрішнього середовища та ефективного використання ресурсів, що забезпечує конкурентні переваги підприємства та стабільне функціонування у майбутньому.

Г. Клейнер, В. Тамбовцев, Р. Качалов розглядають економічну безпеку як «стан суб'єкта, при якому ймовірність небажаних змін будь-яких якостей самого суб'єкта, параметрів майна, що йому належить і впливу зовнішнього середовища незначні» [2].

В. Мак-Мак визначає економічну безпеку підприємства як «стан найбільш ефективного використання всіх видів ресурсів з метою запобігання (нейтралізації, ліквідації) загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства в умовах ринкової економіки» [3].

Е.А. Олейніков розуміє економічної безпеки як «стан найбільш ефективного використання своїх ресурсів для запобігання загрозам і стабільного функціонування підприємства» [4].

Отже, наявні трактування вітчизняних і зарубіжних науковців відрізняються змістом.

Фролов С.М. вважає, що у сучасних економічних умовах діяльність підприємств, незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання, схильна до постійного ризику та загроз, що пов'язані з посиленням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на їх функціонування. Постійне підвищення ризиковості господарської діяльності може спричинити значне зниження рівня фінансового стану підприємства, а в майбутньому призвести до банкрутства, і потребує від кожного суб'єкта господарювання розробки та реалізації системи фінансово-економічної безпеки [5, с. 168]. Оскільки фінансово-економічна безпека підприємства є досить складною системою, що включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання матеріальних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів. Тому під фінансово-економічною безпекою підприємства Фролов С.М. розуміє фінансово-економічний стан, який сприяє забезпеченню захищеності його фінансово-економічних інтересів від негативних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища та створення необхідних фінансово- економічних умов для безперервної успішної діяльності та стійкого розвитку підприємства [5, с. 168].

Здійснюючи класифікацію фінансово-економічної безпеки підприємства розподіляє економічну та фінансову безпеку, а саме, до економічної безпеки відносить такі складові: матеріально-сировинна, техніко-технологічна, кадрова, інформаційна, зовнішньоекономічна, ринкова; до фінансової безпеки: бюджетна, банківська, страхова, інвестиційна, фондова, грошово-кредитна, валютна складові [5, с. 168].

Малик О.В. розглядає фінансову безпеку підприємства як стан, що характеризується захищеністю фінансових інтересів підприємства, забезпеченістю достатнім обсягом та зваженим використанням ресурсів, наявністю стійкої динаміки зростання в поточному та перспективному періодах, що досягається шляхом розробки і реалізації раціональної фінансової стратегії підприємства, гнучкістю у прийнятті фінансових рішень, вчасним реагуванням на небезпеки і загрози зовнішнього й внутрішнього характеру та ефективним управлінням фінансовими ризиками підприємства [5, 6, с. 27]. Проте, при визначенні характеристики фінансової безпеки підприємства виокремлює її як основний елемент економічної безпеки підприємства [6, с. 27].

Отже, з метою мінімізації ризиків та забезпечення високої конкурентоспроможності потенціалу підприємства необхідно розрізняти поняття економічна та фінансова безпека підприємства, оскільки економічна безпека підприємства це захищеність його господарської діяльності від

зовнішніх та внутрішніх загроз, здатність швидко реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища

Проаналізувавши поняття «економічна безпека підприємства» різними авторами, можна зробити висновок, що економічна безпека підприємства – це комплексна характеристика, під якою розуміють рівень захищеності всіх видів потенціалу підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз, що забезпечує стабільне функціонування та ефективний розвиток і потребує управління з боку керівництва підприємства.

Література:

1. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент: підручник / І.О. Бланк. – К.: КНЕУ, 2005. – 398 с.
2. Кдейнер Г. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия безопасность / Г. Кдейнер, В. Тамбовцев, Р. Качалов. – М.: Экономика. – 1997. – 284 с.
3. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия. Организационно-управленческие аспекты деятельности / В.П. Мак-Мак. – М.: Мир безопасности. – 1999. – 315 с.
4. Олейникова Е.А. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Олейникова Е.А. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». – 1997. – 288 с.
5. Фролов С.М. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів / С.М. Фролов. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2015. – 333 с.
6. Малик О.В. Формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства: дисертація канд. екон. наук / Малик О.В.; 08.00.04 – економіка та упр. підприємствами (за видами екон. діяльн.). – Хмельницький: ХНУ, 2016. – 262 с.

Радіонова Н. Й., к.е.н., доцент,

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ, Україна

ОСНОВНІ РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сформована на підприємстві система виробничих відносин, що включає різноманітні виробничі та управлінські зв'язки, визначає зміст процесу виявлення резервів зниження собівартості продукції, оскільки під її впливом формується система економічних інтересів виробничої ланки, задаються цілі й умови реалізації цих інтересів. Слід підкреслити, що ступінь виявлення резервів зниження виробничих затрат визначається випуском конкурентоспроможної продукції на ринок і прагненням підприємства до реалізації оптимального, з урахуванням конкретної економічної ситуації, варіанту розвитку. У цьому сенсі процеси виявлення і використання резервів скорочення виробничих затрат безпосередньо впливають на економічний стан підприємства, його розвиток, усвідомлення об'єктивних цілей та умов господарювання.

Мобілізація резервів зниження виробничих затрат здійснюється на базі взаємопов'язаних процесів, але разом з тим, має самостійне значення. В економічній практиці це знаходить втілення в існуванні двох типів резервів даної групи. До першого типу відносяться резерви техніко-організаційного напрямку, що впливають на собівартість продукції і пов'язані з вдосконаленням виробничого процесу. Основними ознаками резервів даного виду є: якісна новизна, що лежить в основі технічних і організаційних рішень, якісна і

кількісна визначеність, тобто наявність інженерно-економічного обґрунтування резервів. Тому інноваційна спрямованість цих резервів зумовлює їх роль у розвитку конкурентоспроможного виробництва.

Другий тип резервів має інше значення, він базується на реалізація економічних інтересів виробничих ланок, що формуються певною моделлю господарського механізму на підприємстві, що залежить від впливу опосредкуваного елемента – зовнішнього і внутрішнього економічного середовища, умов діяльності на ринку.

На наш погляд, другий тип резервів є власне внутрішньовиробничим, і на відміну від інноваційних, зміст яких передбачає можливість і необхідність їх поширення, ці резерви відображають, як правило, специфічні умови, в залежності від типу виробництва, діяльності виробничого підприємства.

Між тим, діяльність підприємства в сучасних умовах призводить до зростання виробничого ризику. Більш чутливими для виробничих підприємств стають наслідки несприятливих умов, пов'язаних з коливаннями ринкової кон'юнктури, неритмічністтю матеріально-технічного постачання, неакуратністю постачальників, споживачів і т. п. Посилення впливу зазначених факторів припускає переклад якоїсь частини ресурсів в стан страхового запасу, а це, в свою чергу, впливає на збільшення собівартості продукції.

В даний час існує дві форми компенсації підприємством несприятливих для нього умов виробничої діяльності: пряма і структурна. Використання резервів прямої компенсації передбачає формування напруженої виробничої програми і скорочення при цьому обсягу придбаних матеріальних ресурсів. У підсумку це вимагає переорієнтації на кінцеві результати виконання програми портфеля замовлень при мінімумі вироблених затрат.

Компенсація за рахунок структурного фактора допускає певною мірою створення дисбалансу виробничих пропорцій (натурально-вартісних, номенклатурних тощо) у випадках, коли загальноекономічні, ринкові умови визначають вигідність положення підприємства. Мобілізація структурних резервів пов'язана з оптимізацією асортиментного складу товарної продукції і натурально-вартісних параметрів економії ресурсів. Причому, слід зазначити, що в ринкових умовах матеріальне виробництво має значні резерви обох видів, і, відповідно, перед підприємствами в ході розробки стратегії зниження затрат стоїть завдання їх паралельного виявлення і залучення у виробничу діяльність.

Згідно з теоретичними уявленнями, виникнення резервів зниження собівартості продукції виражає діалектику економічних інтересів – усвідомлених об'єктивних цілей та умов виробничої діяльності підприємства. Оскільки цілі і умови зумовлюються загальною орієнтацією та конкретними функціями систем економічного управління, передумови виникнення резервів зниження собівартості продукції складаються не стихійно, а є закономірним наслідком реалізації на практиці політики досягнення конкурентних переваг на ринку. Практика проведення перетворень в підходах управління затратами свідчить, що навіть нововведення не можуть усунути всю сукупність причин, що породжують небажані тенденції на підприємстві. Розкриття конкретних причин виникнення резервів зниження собівартості продукції дозволяє акцентувати увагу на стратегічних проблемах. Особливу увагу при розгляді зазначених проблем необхідно приділити практиці роботи підприємства в сучасних економічних умовах.

При формуванні виробничої програми у відповідності зі сформованим портфелем замовлень на підприємстві необхідно визначити можливості зміни

ціни на продукцію, що випускається. Така постановка питання була б правомірною і при плануванні показника собівартості. Однак існують відмінності у методиці планування собівартості продукції. Здійснювати планування собівартості слід у двох напрямках: по-перше, шляхом привнесення динамічності у групування факторів, що впливають на рівень собівартості продукції, при збереженні діючих типових класифікацій. По-друге, шляхом поширення цих угрупувань та класифікацій на фактори, що враховуються при плануванні зниження норм і нормативів, тим більше, що встановлення належності будь-якого з них до тієї чи іншої групи не представляє особливої складності. Приведення у відповідність угруповань і чинників, що впливають на зміну нормативних показників собівартості продукції і враховуються при їх плануванні, слід розглядати як перший крок. Другий крок повинен полягати в прийнятті певного порядку планування. При цьому на початковому етапі проводяться факторні розрахунки норм і нормативів затрат сировини, матеріалів, заробітної плати, результати яких повинні бути враховані і відображені у відповідній формі документації при плануванні собівартості в розрізі адекватних видів затрат. Потім повинно здійснюватися пофакторне планування ненормативних в даний час затрат, що включаються до собівартості продукції, до яких відносяться непрямі затрати і частина прямих затрат. Це дозволить виключити дублювання в розрахунках собівартості продукції і при розробці виробничої програми забезпечить комплексний характер організаційно-технічних заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції.

Крім того, при виявленні резервів зниження собівартості продукції необхідно передбачати додаткові затрати на здійснення ресурсозберігаючих заходів у поточному році, що повинно супроводжуватися одночасним урахуванням економії від підвищення ефективності використання матеріалів, досягнутої завдяки відповідним заходам попередніх років.

Останнє пов’язане з вирішенням проблеми узгодженого, всебічного управління виробничими затратами і процесами, споживанням матеріалами, що використовуються у виробничому процесі.

Більш того, в ринкових умовах реалізуються різні підходи до планування виробничих затрат і розробці стратегії зниження собівартості продукції. У виробничій діяльності підприємства співвідношення використаних матеріалів і затрат складається переважно стихійно і не є об’єктом цільового управлінського впливу. Між тим, знаходження оптимального співвідношення є обов’язковою умовою зниження собівартості продукції. За своєю економічною природою процеси споживання матеріалів, комплектуючих і формування виробничих затрат взаємопов’язані, їх взаємозв’язок є об’єктивним і виявляється в господарській практиці з позицій комплексного затратного підходу.

Прийнято вважати, що основною умовою зниження собівартості служить безперервний технічний прогрес і невикористані можливості на самому підприємстві. Впровадження нової техніки, комплексна механізація і автоматизація виробничих процесів, вдосконалення технології, впровадження прогресивних видів сировини і матеріалів дозволяють значно знизити затрати виробництва, і як наслідок – собівартість продукції.

Зниження собівартості продукції забезпечується, насамперед, за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці

скорочуються затрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості.

Підводячи підсумок, доводиться констатувати, що актуальність цієї складної проблеми поки не знижується. Залишаючись притаманними сучасній практиці господарського управління, передумови і чинники зниження виробничих затрат накладають серйозні обмеження на виробничу діяльність підприємства.

Література:

1. Адаменко Т.М. Особливості стратегічного управління затратами підприємства [Текст] / Т.М. Адаменко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2011. – № 23(II). – С. 100–106.
2. Гринько Т. В., Столпова К. В. Обґрунтування стратегії зниження затрат підприємства [Електронний ресурс] /Гринько Т. В., Столпова К. В. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_131.pdf
3. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: навч. посібник / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 440 с.
4. Костецька Н.І. Методичні аспекти формування стратегії зниження затрат підприємства / Костецька Н.І. // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – С. 443-450.

Семенюк О. О., студентка,

Войтків Л.С., к.е.н., доцент,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

м. Івано-Франківськ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА ПРИ УПРАВЛІННІ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Використання логістичної моделі управління матеріальними ресурсами націлена на своєчасне постачання матеріальних ресурсів по всіх дільницях підприємства. Існуюча нині система постачання, виробництва та збуту продукції не задовольняють ринковий попит. Зруйнована колишня система розміщення та продуктивних сил поки ще не заміщена новою.

Отже, резерви економічного зростання варто шукати насамперед серед найбільших статей витрат. Раніше такою статтею для служби матеріально-технічного постачання були виробничі запаси. Сьогодні ситуація дещо інша. Значного економічного ефекту можна досягти, оптимізувавши лише транспортні витрати. Проте чи не найважливішим для стабілізації економіки і створення нової економічної системи є встановлення та оптимізація господарських зв’язків, коли мова йде про зовнішні зв’язки і оптимізацію потоків ресурсів безперечно в середині підприємства. Зарубіжні вчені називають науку, яка вивчає оптимізацію ці проблеми, логістикою [1].

Для досягнення мети логістики в межах логістичної системи підприємства необхідна інтеграція, що повинна здійснюватись у трьох напрямках. По-перше, у функціональних ланках логістики (фізичний розподіл, підтримка виробництва, постачання) її компоненти – місцезнаходження і розпланування, комунікація, транспорт, запаси, склади і упаковка, – повинні бути інтегровані на основі загальних витрат. По-друге, фізичний розподіл, підтримка

виробництва, постачання в одному логістичному зусиллі повинні бути скоординовані в єдиний матеріальний потік. По-третє, логістична політика повинна бути пов'язана з усіма іншими частинами економічної політики підприємства (маркетинговою, виробничою, фінансовою, менеджментовою, інвестиційною та ін.).

Призначення логістики полягає у впровадженні на підприємстві логістичної системи, потрібної для того, щоб матеріали і товари могли долати простір і час.

Сьогодні в умовах зростання масштабів світової економіки та удосконалення господарських зв'язків логістика набуває важливого значення. Поняття логістики на підприємстві охоплює такі сфери діяльності, як постачання, виробництво та збут продукції. Особливе місце тут належить транспортному господарству підприємства та процесам складування та зберігання продукції.

Основним завданням, яке вирішує логістика у вказаних сферах діяльності є забезпечення найменших витрат, пов'язаних із рухом матеріальних ресурсів через вказані сфери діяльності від постачальників через сферу постачання, виробництво і збут до кінцевих споживачів продукції.

На думку голови правління Німецького федерального об'єднання з логістики доктора Штабенау, логістика – це основна функція управління і контролю матеріалопотоків як в середині фірми, так і поза нею [2, с. 27-30].

Відповідно до твердження голови спілки фірми ФРН, які займаються виробництвом складської техніки, В.Кільхофа, логістика «...потребує координації усіх систем руху матеріалів і готової продукції як всередині підприємства, так і поза ним. У результаті вона дає змогу управляти матеріалопотоками від моменту заготівлі до реалізації у фізичному, інформативному і організаційному розумінні» [3, с. 30-35].

Основними об'єктами управління логістикою підприємства є логістичні процеси.

Логістичний процес – це впорядкована по осі часу послідовність логістичних операцій, спрямована на забезпечення споживача продукцією відповідного асортименту та відповідної якості в необхідній кількості в потрібному місці та у відповідний час.

Формою існування логістичного процесу може бути, наприклад, процес перевезення, технологічний процес вантажопереробки на складі, процес постачання промислового підприємства сировиною і матеріалами, надання сервісних послуг покупцям тощо.

Логістика – створення ефективної, інтегрованої системи регулювання матеріальних та інформаційних потоків і контролю за ними, що забезпечувало б високу якість постачання продукції.

Прикладом локального завдання логістики є оптимізація виробничих запасів та максимальне скорочення часу зберігання і транспортування вантажів. Недостатній зв'язок концепції логістики з активною ринковою стратегією часто призводить до того, що сама по собі закупівля сировини, напівфабрикатів, комплектуючих стає мотивом для початку випуску тієї чи іншої продукції без належного попиту на неї [4].

Цілями сучасної логістики є:

1) надходження всіх матеріалів у відповідних кількостях, якості й асортименті до місця споживання;

2) зміни запасів матеріалів у відповідь на інформацію про можливості їх швидкого придбання;

3) зміна політики продажу вироблюваних товарів на політику виробництва товарів, що продаються;

4) зменшення оптимального розміру партії постачання та обробки до одиниці;

5) якісне виконання усіх замовлень у мінімальні строки.

Ефективність логістичного зв'язку залежить від таких чинників, як інфраструктура підприємства, кваліфікація персоналу, технологія виробництва, матеріально-технічна база підприємства, раціональна організація матеріальних, енергетичних потоків. Природно, що успішна дія зазначених чинників можлива за раціональної доставки вантажів та транспортно-складського господарства.

Логістичні засади повинні відображати і використовувати існуючі можливості підприємства, гарантувати розвиток і раціональне функціонування, забезпечувати взаємодію із зовнішнім середовищем та реалізацією стратегічних цілей, що і пропонується для підприємств, які займаються випуском цементу та виробів із нього.

При управління матеріальними ресурсами на підприємствах при застосуванні засад логістики повинні бути досягнуті такі результати:

1) підвищення ефективності функціонування підприємства та його конкурентоспроможності;

2) зменшення конфліктів між підприємствами, які постачають матеріальні ресурси і є основними споживачами продукції та налагодження між ними обміну інформацією в режимі реального часу;

3) використання сучасних інформаційних систем управлінням постачанням і транспортуванням матеріальних ресурсів.

Управління матеріальними ресурсами в період реструктуризації підприємства із застосуванням засад логістики – складний і кропіткий процес, що вимагає залучення кваліфікованих кадрів і відповідних ресурсів.

Література:

1. Войтків Л. С. Використання логістичних засад для зниження витрат при управлінні матеріалопотоками // Економіка: 4. Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 1123-1132.
2. Полянська А.С. Логістика: Конспект лекцій. – Ів.-Франківськ: Факел, 2003. – 100 с.
3. Смиричинська В.В. Управління матеріальними ресурсами: Навчальний посібник. – К.: ІСДО, 1996. – С. 211.
4. Гордань М.П. Методологічні засади управління ресурсними потоками // Економіст. - 2000. – № 5. – С. 45-50.
5. Войтків Л.С. Методичні підходи до процесу ресурсовикористання в системі факторів росту ефективності виробничих систем. // Науковий Вісник Івано-Франківського інституту менеджменту і економіки. Випуск 9. – 2003. – С. 22-29.

Хомік О. М., к.п.н.,
Мишко О.В., к.е.н., доцент,
Академія рекреаційних технологій і права
м. Луцьк, Україна

АНАЛІЗ РІВНІВ ОЦІНЮВАННЯ СФОРМОВАНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Процеси світової глобалізації та стрімкий розвиток ринкових відносин як багатогранні загальноцивілізаційні явища охоплюють всі аспекти суспільного розвитку та особливим чином впливають на процеси професійної підготовки майбутніх фахівців, що відбуваються у вищій школі. Природно, що й Україна як невід'ємна складова світової спільноти зазнає певних змін і новацій. Особливої уваги при підготовці фахівців економічного профілю у вищих навчальних закладах потребує питання формування та розвитку їх управлінської культури.

Механізм формування управлінської культури У. Берегуляк представляє таким чином: формування знань, управлінських концепцій, проектів і програм; розвиток управлінських відносин; мотивація творчої діяльності у сфері управління; затвердження пошани в суспільстві до суспільних інститутів, держави, законів, моралі, права; розробка і впровадження управлінських технологій, які оптимізують сам процес управління і об'єднують в одне ціле управлінські знання, відносини і творчу діяльність, роботу суспільних інститутів [2].

До управлінських умінь фахівців економічного профілю, необхідних для здійснення організаційно управлінської діяльності, О. Любченко відносить такі елементи: аналіз виробничої ситуації, формулювання цілей та альтернативних способів їх досягнення, вибір оптимального рішення, організація роботи колективу виконавців, контроль та корекція вирішення виробничих завдань, інформаційне забезпечення виробничої діяльності, самоорганізація та самоуправління [4, с. 257].

Для успішного здійснення управлінської діяльності, Н. Горяйнова у структурі управлінської культури менеджера виділяє наступні компоненти: морально-етичний (сформованість системи загальних, конкретних і специфічних етичних якостей, гуманістичної позиції, потреби у вдосконаленні себе і оточення); когнітивний (сформованість системи загальнонаукових, спеціально-професійних, психолого-педагогічних знань); психолого-педагогічний (сформованість готовності і здатності вирішувати організаційні задачі, спираючись на психолого-педагогічні знання, і надавати педагогічну направленість всім сторонам своєї управлінської праці); технологічний (володіння комплексом професійних вмінь і навичок з метою раціонального впливу на людей і їх відношення у мінливих умовах діяльності) [3].

Складовими управлінської культури, на думку Л. Азарової, є аспекти (інформаційний, операційний, аксіологічний), компоненти (здоров'язберігаючий, функціональний, психологічний, особистісно-творчий, «управлінська комунікація») і рівні (самоуправління, управління, співуправління) [1, с. 13-14].

Важливими елементами визначення сформованості управлінської культури майбутніх економістів, на нашу думку, є рівні сформованості.

Рівень сформованості окремих компонентів управлінської культури майбутніх економістів вважаємо за доцільне визначати за наступними критеріями: аксіологічним, змістовим, технологічним і особистісним.

Кожен критерій вимагає розробки набору відповідних показників, на основі аналізу яких можна судити про рівень сформованості управлінської культури фахівців. Так, показниками аксіологічного критерію є цінності і мотиви успіху студентів до навчання у ВНЗ, мотивація на досягнення успіху у діяльності, пов'язаній з формуванням культури управління та безпосередньо в управлінській діяльності.

Показниками змістового критерію є ґрунтовність професійно орієнтованих знань, необхідних майбутньому економісту для здійснення управлінської діяльності.

Показниками технологічного критерію є наявність у студентів прогностично-діагностичних, комунікативних, організаційно-регулятивних і контрольно-корегуючих умінь, необхідних для здійснення ефективної управлінської діяльності.

Показниками особистісного критерію є бажання здійснювати організаційну діяльність та спілкуватися з людьми, прагнення бути лідером у колективі, здатність приймати інноваційні рішення для ефективної управлінської діяльності.

Низький рівень сформованості управлінської культури майбутніх економістів характеризується відсутністю цінностей і мотивів успіху до навчання у ВНЗ, мотивації на досягнення успіху у діяльності, пов'язаній з формуванням культури управління та безпосередньо в управлінській діяльності; наявністю у фахівця поверхневих професійно-орієнтованих знань, необхідних для здійснення управлінської діяльності; відсутністю у студентів прогностично-діагностичних, комунікативних, організаційно-регулятивних і контрольно-корегувальних вмінь; відсутністю бажання здійснювати організаційну діяльність та спілкуватися з людьми, прагнення бути лідером у колективі, здатності приймати інноваційні рішення для ефективної управлінської діяльності.

Середній рівень сформованості управлінської культури майбутніх економістів характеризується достатньо вираженими цінностями і мотивами успіху до навчання у ВНЗ, нестійкою мотивації на досягнення успіху у діяльності, пов'язаній з формуванням культури управління та безпосередньо в управлінській діяльності; наявністю у студентів достатньо сформованих професійно-орієнтованих знань, необхідних для здійснення управлінської діяльності; достатніми прогностично-діагностичними, комунікативними, організаційно-регулятивними і контрольно-корегувальними уміннями; опосередкованим бажанням здійснювати організаційну діяльність та спілкуватися з людьми, прагненням бути лідером у колективі, здатністю приймати інноваційні рішення для ефективної управлінської діяльності.

Високий рівень сформованості управлінської культури майбутніх економістів характеризується яскраво вираженими цінностями і мотивами успіху до навчання у ВНЗ, чітко вираженою мотивацією на досягнення успіху у діяльності, пов'язаній з формуванням культури управління та безпосередньо в управлінській діяльності; наявністю у студентів міцних, глибоких і дійових професійно-орієнтованих знань, необхідних для здійснення управлінської діяльності; чітко сформованими прогностично-діагностичними, комунікативними, організаційно-регулятивними і контрольно-корегувальними

уміннями щодо здійснення управлінської діяльності; яскраво вираженим бажанням здійснювати організаційну діяльність та спілкуватися з людьми, прагненням бути лідером у колективі, здатністю приймати інноваційні рішення для ефективної управлінської діяльності.

Таким чином, визначені нами рівні сформованості управлінської культури майбутніх економістів, дають змогу говорити про готовність фахівців до здійснення професійної управлінської діяльності.

Література:

1. Азарова Л. А. Формирование управленческой культуры педагога в процессе научно-методической работы : дис. канд. пед. наук : 13.00.08 / Азарова Любовь Александровна. – Калининград, 2003. – 211 с.
2. Берегуляк У. І. Формування управлінської культури майбутнього соціального працівника в процесі професійної підготовки [Електронний ресурс] / У. І. Берегуляк. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VChdpu/ped/2011_88 (дата перегляду: 08.04.2010).
3. Горяйнова Н. М. Формирование управленческой культуры у будущих менеджеров средствами гуманитарных дисциплін : дис. … канд. пед. наук : 13.00.08 / Горяйнова Наталья Михайловна. – Челябинск, 2006. – 191 с.
4. Любченко О. В. Компонентно-структурний аналіз управлінських умінь фахівців економічного профілю / О. В. Любченко // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах. – К., 2012. –Вип. 27 (80). – С. 255–261.

Швець Ю. О., к.е.н.,
старший викладач кафедри,
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні основним завданням України є глибоке коригування економіки та забезпечення стабільного економічного росту. Труднощі становлення ринкових відносин пов’язані з процесами зниження рівня НТП в Україні, який повинен бути головним фактором підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств. За таких умов виникає необхідність активізації інноваційного сектора економіки, розробки державних програм, спрямованих на підвищення інноваційної діяльності підприємств. Одночасно виникають економічні суперечності між інтересами держави та підприємствами, орієнтованими на інноваційний шлях розвитку, розв’язання яких потребує ґрунтовних досліджень.

Основною причиною гальмування інноваційного розвитку в країні є дефіцит фінансових ресурсів, а також спад платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави та підприємницького сектору, погіршення якісних характеристик наукових кадрів і матеріально-технічної бази досліджень [2].

Україні останніми роками, незважаючи на певні успіхи у стабілізації макроекономічних показників, не вдається домогтися відчутних результатів в експорті інноваційної продукції та створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників. Важливість інноваційної діяльності

визначається переважно тим, що постійний розвиток науки і техніки зумовлює швидке «старіння» методів, техніки та технології виробництва, продукції та її якісно-технічних характеристик. Ринкові умови господарювання, з їх тенденцією до швидких змін, створюють для більшості підприємств конкурентне середовище, що спонукає їх до формування конкурентних переваг [1].

Конкурентні переваги можуть бути створені як у сфері виробництва товарів, так і у сфері їх просування на ринок. Як правило, вони формуються на базі інноваційної діяльності, що вважається основою успішного функціонування підприємства на ринку.

В Україні інноваційна інфраструктура ще недостатньо розвинена, не охоплює всі ланки інноваційного процесу і не має системного підходу до забезпечення відповідними послугами у сфері інноваційної діяльності.

Варто визначити, що за сучасних умов в Україні сформовані лише деякі елементи інноваційної структури. Для забезпечення інноваційного розвитку держава повинна діяти в двох основних напрямах: надавати достатній обсяг коштів з державного бюджету; створити ефективну систему податкових пільг. Одним з найважливіших показників, що характеризують інноваційну сферу країни є частка інноваційно-активних підприємств, тобто питома вага підприємств, що активно проводять інноваційну діяльність, до загального числа підприємств.

Протягом тривалої економічної кризи науково-технічний потенціал України скоротився, а також спостерігається швидкий спад впровадження інновацій, погіршуються перспективи досягнення конкурентоспроможності господарської системи у довгостроковій перспективі.

Під час загального спаду виробництва, економічної і фінансової кризи основою української політики є не стратегія розвитку, а стратегія виживання. Будь-які пропозиції щодо впровадження інновацій на підприємствах стикаються з проблемою забезпечення інноваційних процесів необхідним обсягом інвестиційних ресурсів. Тому більшість промислових підприємств зберігає орієнтованість на застарілі технології, які не дають можливості розвитку конкурентоспроможності.

На сьогоднішній день відсутній будь-який інструментарій дії уряду на інноваційний процес, тобто спостерігається повна бездіяльність щодо цього питання. Саме від дій держави щодо інноваційної політики залежить подальший розвиток інноваційної діяльності [5]. До основних дій щодо сприяння розвитку інновацій з боку держави, належать такі:

− зосередження ресурсів та організаційних засобів на найбільш важливих напрямках розвитку інноваційної сфери задля збільшення попиту промислового виробництва на науково-технічні досягнення;

− врегулювання та спостереження за діями органів влади з метою розробки системного підходу щодо інноваційних зрушень;

− знаходження раціональних стратегій, напрямів розвитку сфери інновацій з метою втіленням в галузях промисловості новітніх технологій та інноваційних проектів;

− можливість збереження та розвитку виробничо-технологічного потенціалу;

− створення можливості підготовки та перепідготовки спеціалістів;

− створення в державі розвинутої системи міжнародної сертифікації, що спирається на міжнародні стандарти;

– використання в реальному секторі економіки України інноваційних технологій і виробництв, що забезпечують випуск комп'ютерних інформаційних технологій.

Сучасні тенденції розвитку економіки вказують на те, що промисловим підприємствам, які розробляють та впроваджують інновації необхідна державна підтримка. Без зміни інститутів, що забезпечують ефективний інформаційний, правовий, кадровий, фінансовий, кредитний та податковий механізми, неможливий розвиток підприємств.

Доцільно зауважити, що здатність до інновацій є потужним фактором конкурентоспроможності та розвитку підприємств. Таким чином, в сучасній ринковій економіці саме інноваційна діяльність є визначальним фактором, який забезпечує умови для стабільного і довгострокового економічного розвитку підприємств, але доцільно враховувати фактори впливу на інноваційний розвиток підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, які покращують або стримують інноваційний розвиток промислових підприємств

Екзогенні чинники	Ендогенні чинники
Покращують інноваційний розвиток	***Стримують інноваційний розвиток***
Розвиток конкуренції наукоємних товарів	Збереження науково-технічного потенціалу
Збереження науково-технічних надбань та підтримка інноваційної діяльності	Сприятливість до змін, нововведень, суспільне визнання
Міжнародна науково-технічна корпорація	Наявність резервів фінансових та матеріально-технічних заходів
Розвиток інноваційної інфраструктури	Розвиток умов творчої праці, матеріальні стимули
Законодавчі заходи, які сприяють заохоченню інноваційної діяльності	
Стримують інноваційний розвиток	***Стримують інноваційний розвиток***
Ускладнення науково-дослідних розробок	Слабкість матеріально-технічної та наукової бази
Нестача та різноманітність джерел фінансування	Недостатня орієнтація організаційних структур на інноваційну діяльність
Відплив наукових кадрів	Переважання інтересів існуючого виробництва
Відсутність міжнародного науково-технічного співробітництва	Орієнтація на усталені ринки, на короткострокову окупність
Недосконалість законодавчої бази з питань інноваційної діяльності	Низький рівень аналітично-інформаційної бази підприємства
Недостатня кількість повноцінної інформаційної бази щодо інноваційних проектів	Відсутність матеріальних стимулів та умов творчої праці

Джерело: [3; 4; 6]

За умови врахування вищенаведених факторів існує можливість розробки комплексного механізму щодо стимулювання інвестиційної діяльності, врахування міжнародного досвіду стимулювання та його впровадження на підприємствах.

Варто зазначити, що збільшення конкурентоспроможності національної економіки потребує поступових змін та зрушень, у першу чергу, експортно-сировинної структури, зміна орієнтації інвестиційних потоків саме в інноваційному напрямку, запровадження технологій та розвитку основ інноваційної моделі. Одночасно інноваційний розвиток держави є можливим за умови покращення діяльності промислових підприємств, підвищення їх фінансової стійкості, що забезпечується налагодженням інноваційної активності даних підприємств, прийняттям ефективних управлінських рішень.

Література:

1. Малиш Д.О. Дослідження підходів до визначення показників ефективності інноваційної діяльності / Д.О. Малиш // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2013. – № 3. – С. 264–279.
2. Жидяк О.Р. Інноваційний розвиток підприємств аграрної сфери : регіональний аспект / О.Р. Жидяк // Економіка : реалії часу. – 2012. – № 2 (3) – С. 165–168.
3. Кок Д.Б. Теоретичні аспекти формування стратегії інноваційного розвитку підприємств каменеобробної галузі / Д.Б. Кок, А.В. Толстова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 52. – С. 142–149.
4. Семенюк О.М. Інноваційна діяльність як основа розвитку підприємства / О.М. Семенюк // Вчені записки Університету «КРОК». – 2013. – Вип. 33. – С. 218–223.
5. Пішеніна Т.І. Основні аспекти інноваційного розвитку підприємства / Т.І. Пішеніна // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 20. – С. 66–70.
6. Чернобай Л. Інноваційна діяльність підприємств : сутнісна характеристика та проблеми її активізування / Л. Чернобай, С. Стоцько // Демократичне врядування. – 2012. – № 10. – С. 27–34.

Попенко В. Д., к.т.н., доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна

ДО ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ЩОДО КОРУПЦІЇ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Питання щодо засад економічної політики, яка робить країну успішною, або, навпаки, призводить до бідності і безправ'я народу, явно чи неявно ставиться в більшості праць економістів, починаючи з Адама Сміта. Перевага вільного ринку в порівнянні з плановою економікою переконливо показана в відомій праці Ф. Гаєка «Дорога до рабства» [1]. Оскільки головною проблемою України на шляху від рабства називають корупцію, актуальними є питання: в чому полягає природа корупції в наших умовах? Яка економічна політика сприяє, а яка перешкоджає корупції?

Розглянемо для прикладу заборону експорту лісу-кругляка з 01.11.2015 р., що на перший погляд виглядає як соціально відповідальне рішення влади щодо збереження природи і підтримки вітчизняної промисловості. Але забувають, що будь-які обмежувальні заходи є джерелом корупції. Тут джерелом є кратна різниця між експортними і внутрішніми цінами на ліс-кругляк, і в цьому сенсі до ринку ще далеко.

Виявляється, в корупційних процесах і до, і після введення мораторію винен зовсім не приватний бізнес. У статті з виразною назвою «Український ліс: злочин без кари» [2] автор називає яскраві факти експлуатації лісів державними лісовими підприємствами за участі Державного агентства лісових ресурсів (ДАЛР). «Фірмовою ознакою «моделі» стала схематична корупція, керована керівництвом ДАЛР.». Бюджет за рік втрачає на цьому близько 40 млн доларів. В галузі порядкують державні структури, саме вони здійснювали експорт необробленого лісу, а зараз експортують «дрова». Дивно, що в країні, здається, існує консенсус навколо необхідності мораторію, а його корупційні наслідки не усвідомлюються.

Інші не менш вражаючі приклади також знаходимо у статтях «Дзеркала тижня» на економічну тематику. Візьмемо державний концерн «Укроборонпром» – куди вже актуальніше на час війни. У статті В. Бадрака в номері «Дзеркало тижня» від 24.09.16 р. [3] перелічені наявні проблеми з цією структурою. Зриви серійного виробництва бронетехніки; орієнтація на імпорт та ігнорування кращих вітчизняних зразків техніки; лобіювання інтересів приватних фірм, пов'язаних з високопосадовцями; затягування випробувань нової техніки; захмарна кількість менеджменту. В наступному номері у статті Д. Менделєєва [4] розкриті шляхи переведення в готівку грошей Державного оборонного замовлення (по цих напрямках ведуться кримінальні провадження). Ціна питань – сотні мільйонів гривень.

Візьмемо ще банківську сферу. В тому ж номері «Дзеркала тижня», де вміщено матеріал Д.Менделєєва, є також стаття Ю.Сколотяного щодо діяльності державних банків [5]. Мова головне про рефінансування і безповоротні кредити. Ціна цієї «чорної діри» – десятки мільярдів гривень.

Практично кожний може продовжити перелік «чорних дір». Але зауважимо: в приватному секторі корупція існує як виключення, а в державному – як правило. Адже корупція майже завжди, принаймні в умовах України, є змовою приватних осіб задля обкрадання держави.

Угорський економіст Янош Корнаї у відомій праці «Економіка дефіциту» [6] розглядав економічні системи капіталізму і соціалізму за допомогою аналізу моделей поведінки учасників економіки. В умовах соціалізму дефіцит випливає з відносин державної власності і є визначальним для формування поведінки економічних агентів. Спробуємо застосувати цей підхід для аналізу нашої ситуації.

Сьогодні керівник корпоратизованого державного підприємства (умовно назвемо його *директор*) зважає на тимчасовість обіймання ним посади та реальну відсутність власника в особі держави. Грошові потоки, якими він управляє, на кілька порядків більші від його зарплати. Тому в моделі його поведінки наявні дуже сильні спонуки до корупції. Він має два варіант дій:

- або піти на корупційну дію, сподіваючись на особисту вигоду;
- або відмовитись як від ризику, так і від незаконної вигоди.

Фактори, які впливають на імовірність вибору директором позитивного рішення щодо корупційної дії:

- особиста грошова вигода від оборудки (збільшує імовірність);
- імовірність утрати роботи і, можливо, свободи в результаті розслідування оборудки (зменшує імовірність);
- рівень оплати праці директора (зменшує імовірність);

Для прийняття рішення про здійснення корупційного діяння математичне очікування вигоди від нього має бути більше, ніж дисконтований на той же момент часу ануїтет (точніше, вважаємо його за безстроковий ануїтет, або перпетуїтет), яким є стабільна зарплата директора, перетворена по формулі суми безкінечної геометричної прогресії.

$$V \cdot (1 - p\#) > W \cdot \left(\frac{1}{1 - \frac{1}{1+p}} \right),$$

де V – сума вигоди від корупційного діяння, $p\#$ - імовірність покарання за це діяння в вигляді звільнення з роботи, W – річна сума зарплати, p – банківський процент в вигляді долі одиниці (як-от 0.12).

Звідси випливає:

$$\frac{S}{W} > \frac{1 + \frac{1}{p}}{1 - p\#}. \qquad (1)$$

З (1) видно, яку роль грає для посадовця впевненість у завтрашньому дні, яка виражається в невеликих значеннях p. Чим менше p, тим важче схилити посадовця до корупційного діяння.

Ще гірша і складніша ситуація, коли корупційні діяння від директора вимагає вищестоящий чиновник рівня міністерства, від якого даний керівник, вочевидь, залежить. По-перше, як акцентовано в [1], в ієрархічних системах управління

керівники здійснюють негативний відбір, добираючи керівників нижчого рівня – слухняних виконавців, готових на все. По-друге, навіть не бажаючи брати участь у незаконних схемах, тим більше на користь інших осіб, в цій ситуації директор вимушений:

- або взяти на себе ризики корупційної оборудки,
- або відмовитись від оборудки і завершити кар'єру директора,
- або боротися до кінця, викривши ініціатора оборудки.

Додатково треба розглядати наступний фактор, що впливає на вибір керівника:

- імовірність успішного викриття чиновника міністерства, яка не дорівнює $p\#$, оскільки викриття ініціюється самим директором.

Якщо така імовірність незначна, в директора залишаються дві перші альтернативи і ця ситуація вибору стає схожою на попередню.

Вочевидь, Я.Корнаї, проживаючи в Угорщині, недооцінив корупцію, яка принаймні в Україні після 1991 року замінила дефіцит як системоутворююче явище. А в цей час статистичні дані фіксують не лише аномально велику частку державного сектору в економіці України [7], а також її зростання вже після 2013 року [8].

Ми не здолаємо корупцію в державному секторі економіки, бо саме цей сектор є живильним середовищем для неї. Для позбавлення корупції цього живильного середовища варто було б уряду проводити усвідомлену ліберальну економічну політику з метою мінімізації державного сектору економіки та з наступними загальними рисами:

- надання рівних прав підприємствам усіх форм власності;
- переведення в приватний сектор (імовірно, шляхом приватизації) тих державних підприємств, установ, банків, продукцію або послуги яких можна продавати.

В рамках цієї політики в кожній з розглянутих галузей фахівцям відомо, що треба робити. В лісовому господарстві – залишити державним лісгоспам лише лісоохоронні функції. Заготівля і реалізація деревини – справа приватного бізнесу. Всі мають діяти в однакових умовах, і вітчизняні, і іноземні виробники, і ціни мають бути однакові. Наявний мораторій є неприйнятним, оскільки надає переваги вітчизняному бізнесу перед іноземним, що порушує вимоги СОТ та інші договори.

В оборонному секторі є пропозиції приватизувати державні оборонні підприємства. В банківському секторі – провести реформу корпоративного управління держбанків. Відмітимо, що проблеми у перелічених галузях виникли не від «надлишку» вільного ринку, а від його нерозвинутості, ознакою чого є саме існування (а тим більше значна ринкова доля) державних підприємств.

Хто і як здійснить цю політику – непросте питання, оскільки у влади швидко з'являється нехіть до подібних реформ. Тому важливий тиск суспільства, яке, втім, має спочатку дійти згоди з цих питань.

Література:

1. Фон Хайек Фридрих. Дорога к рабству. [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://royallib.com/book/fon_hayek_fridrih/doroga_k_rabstvu.html

2. Чечелюк П. Український ліс: злочин без кари. [Електронний ресурс] / Газета «Дзеркало тижня» – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/promyshliennost/ukrayinskiy-lis-zlochin-bez-kari-_.html

3. Бадрак Валентин. Оборонно-Потьомкінський Комплекс, або Про особливості переозброєння нашої армії. [Електронний ресурс] / Газета «Дзеркало тижня» – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/internal/oboronno-potomkinskiy-kompleks-abo-pro-osoblivosti-pereozbroyennya-nashoyi-armiyi-_.html
4. Менделєєв Дмитро. «Укробналпром». All inclusive. / Газета «Дзеркало тижня» – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/internal/ukrobnalprom-all-inclusive-_.html
5. Сколотяний Юрій. Високе гальмування/ Газета «Дзеркало тижня» – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/finances/visoke-galmuvannya-_.html
6. Корнаи Янош. Дефицит / М.: Наука, 1990. – 608 с.
7. Кулинич О. О. Вплив розвитку інформаційно-комунікаціної інфраструктури на рівень корупції. / Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» – Режим доступу: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/82510/78078
8. Питома вага державного сектору в економіці / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Офіційний веб-сайт – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=UpravlinniaDerzhavnimSektoromEkonomikiIs&pageNumber=2

Смагло О. В., к.е.н, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Найбільш ефективною формою організації економіки є ринок, про що свідчить досвід багатьох країн світу. Для розвитку економіки необхідна мобілізація тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб, їх розподіл і перерозподіл на комерційній основі між різними секторами економіки. Ці процеси мають здійснюватись на фінансовому ринку у своєрідній сфері, де визначається попит і пропозиція на різноманітні фінансові інструменти [1, с. 5].

Фінансовий ринок є складовою сферою фінансової системи держави. Він може успішно функціонувати в умовах розвитку економіки, коли переважна частина фінансових ресурсів мобілізується суб’єктами підприємницької діяльності на засадах їх купівлі – продажу. Метою утворення та функціонування фінансового ринку є акумулювання та ефективне розміщення заощаджень в економіці, стан якої значною мірою зумовлений ефективністю переливання інвестиційних коштів від тих, хто має заощадження до тих, у кого на цей момент є потреба в капіталі. Чим різноманітніша з точки зору суб’єктів і розмірів структура заощаджень та можливостей інвестицій, тим більшою є необхідність в інвестуванні фінансового ринку.

У вітчизняній економічній теорії зазвичай на перший план під час визначення сутності ринку висувається система або певна сукупність економічних відносин. Це економічні відносини між підприємствами, державою, населенням з приводу перерозподілу тимчасово вільних грошових коштів на основі повної економічної самостійності та механізму саморегуляції економіки. Також ці економічні відносини визначаються об’єктивними економічними процесами та явищами, що й формує, зрештою, зміст категорії «ринок». При цьому важливими є відносини як на самому ринку, так і в його взаємозв’язку з іншими сферами економіки [2, с. 138]. На ринку діють

об'єктивні економічні закони вартості, попиту та пропозиції, граничної корисності, конкуренції, які зумовлюють реальні можливості раціональної діяльності всіх економічних суб'єктів відповідно до умов ринкових відносин. Фінансовий ринок – це складна економічна система, що є:

- сферою прояву економічних відносин при розподілі доданої вартості та її реалізації шляхом обміну грошей на фінансові активи;
- сферою прояву економічних відносин між продавцями і покупцями фінансових активів;
- сферою прояву економічних відносин між вартістю і споживчою вартістю тих товарів, що обертаються на цьому ринку [3, с. 200].

Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий ринок – це економічні відносини, суб'єктами яких виступають держава, а також фінансові посередники, які на стабільній впорядкованій основі забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів серед учасників ринку і ті суб'єкти, які бажають передати в користування вільні фінансові ресурси. Відносини, що розглядаються, формуються на певному економічному просторі, зі сформованою правовою, технічною, економічною,податковою інфраструктурою, яка постійно змінюється. На основі функціонування ринку забезпечується безперервність усіх сфер суспільного відтворення. Йдеться насамперед про прямий та опосередкований зв'язок між виробництвом і споживанням, і цим забезпечує цілісність економічної системи. Особливо важливу роль у досягненні такої цілісності відіграють зворотні економічні зв'язки, що йдуть від споживачів через ринок до товаровиробників. Специфіка фінансового ринку проявляється в тому, що він виступає певною надбудовою, через яку здійснюється координація функціонування економічної системи в цілому – і як сфера забезпечення фінансових відносин охоплює кругообіг фінансових ресурсів як специфічного товару і є важливою складовою фінансової системи [4, с. 127].

Сучасні соціально-економічні реалії в державах, що знаходяться на етапі системної трансформації в значній мірі залежать від процесів, пов'язаних з вирішенням кардинальних завдань сталого економічного зростання. В цій непростій економічній ситуації, першочерговою проблемою для активізації діяльності економічних суб'єктів є мобілізація фінансових ресурсів і пошук оптимального механізму формування і ефективного використання різних форм капіталу в реальному секторі економіки країн з трансформаційною економічною системою. Вирішення цієї комплексної задачі можливе лише за наявності важливого сегменту економічної системи – фінансового ринку.

В умовах економічної системи для суб'єктів підприємницької діяльності основним джерелом вільних грошових коштів для фінансування капіталовкладень є фінансовий ринок, що забезпечує ефективний перерозподіл капіталу в рамках економічної системи, формування матеріального базису економічного зростання та починає відігравати визначальну роль у розширеному відтворенні суспільного виробництва. Таким чином, фінансовий ринок можна визначити як сукупність суспільно-економічних відносин, що виникають із приводу купівлі і продажу фінансових активів. Із допомогою фінансових активів здійснюється передача фінансових ресурсів від тих, хто має їх надлишок, тобто від інвесторів, до тих, хто відчуває їх дефіцит, тобто до емітентів фінансових активів [6, с. 14].

Отже, існує надзвичайно тісний взаємозв'язок фінансового ринку й реального сектору економіки. Розвиток суспільного виробництва неможливий

без ефективного перерозподілу капіталу в рамках економічної системи, який на сьогодні може забезпечити лише фінансовий ринок. Водночас сам фінансовий ринок існує тільки за рахунок реального сектору економіки, оскільки дохідність фінансових активів забезпечується прибутком, отриманим унаслідок продуктивного використання залученого на фінансовому ринку грошового капіталу. Цей зв'язок дає змогу повною мірою охарактеризувати визначну роль фінансових відносин, що виникають із приводу купівлі або продажу фінансових інструментів на сучасному етапі розвитку ринкового господарства. Особливої актуальності розвиток фінансових відносин набуває в умовах транзитивної економіки з її багатоукладністю, низькою ефективністю використання наявного капіталу та розривом між заощадженнями й інвестиціями.

Фінансовий ринок характеризується відсутністю чітких традицій та правил функціонування, що зумовлює необхідність розробки концептуальних підходів до побудови ефективного механізму регулювання фінансового ринку. Система державного регулювання фінансового ринку має забезпечувати покращення інвестиційного середовища, захист інтересів споживачів фінансових активів, справедливе ціноутворення, усунення системних ризиків, функціонування фінансового ринку як механізму економічного розвитку. Необхідними слід вважати заходи, пов'язані з перспективами дерегуляції фінансового ринку та збереження державного втручання у тих його, сегментах, які мають пріоритетне значення для національної економічної безпеки. Формування ефективної системи регулювання фінансового ринку потребує: формування сприятливих передумов для появи нових фінансових інститутів; спрямування економічних реформ у країні на підвищення рівня і якості життя населення, стимулювання заощаджень і підвищення потенціалу у розвитку фінансового ринку; посилення конкурентоспроможності вітчизняних фінансових установ; поширення інформаційної прозорості здійснення діяльності, імплементації до нормативно-правової бази та запровадження в практикуму міжнародних стандартів надання фінансових послуг; створення сприятливого інвестиційного клімату; забезпечення прозорості фінансових операцій.

Література:

1.Базилевич В. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – С. 5-12.

2.Химич І. Фундаментальний аналіз фінансового ринку / І. Химич // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 22(41). – С. 134-141.

3.Гарбар Ж.В Фінансовий ринок: монографія / Ж.В. Гарбар // Київ. Нац. торг.-екон.ун-т. – Київ: КНТЕУ, 2015. – 455 с.

4.Любкіна О.В. Фінансові ринки у контексті глобалізації / О.В. Любкіна // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 122-129.

5.Румянцева С. Фінансовий ринок: розвиток за європейськими стандартами / С. Румянцева / Цінні папери України. – 2014. – № 41 (836). – С. 9.

6. Сверчков Р. Эффективность финансовых рынков / Р. Сверчков, К. Сонин // Вопросы экономики. – 2014. – № 1. – С. 4-21.

7.Опарін В.М. Фінансова система України: Теоретико-методологічні аспекти: Монографія / В.М. Опарін – К.: КНЕУ, 2005. – 239 с.

8. Плескач В.Л. Фінансові послуги як складова інтеграції України у світовій інформаційно-економічний простір / В.Л. Плескач // Фінанси України. – 2008 – № 8. – С. 89-96.

Шевченко Л. С., д.е.н., професор,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого
м. Харків, Україна

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУЧАСНОЇ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У сучасній економічній та управлінській літературі соціальна відповідальність організації трактується як: певний рівень добровільного відгуку менеджменту на суспільні проблеми; зобов'язання керівництва організації здійснювати дії в інтересах суспільства і самої компанії; добровільний внесок компанії у розвиток суспільства в соціальній, економічній і екологічній сферах; етичний принцип, якого дотримується менеджмент, приймаючи управлінські рішення.

Соціально відповідальні університети (ВНЗ), на відміну від бізнес-структур, реалізують власні місії й цілі. Їх роль є провідною у виробництві освітніх благ, передаванні студентам визнаних у суспільстві цінностей, забезпеченні єдності навчання і виховання, інтеграції студентської молоді і викладачів у суспільство і різні соціальні практики. Проте, починаючи з 1990-х рр., європейська громадськість почала вимагати від університетів максимально чітко й зрозуміло формулювати їхні завдання й наміри щодо економіки й суспільства та очікувані кінцеві результати.

В. Л. Тамбовцев пропонує відображати останні у трьох вимірах: 1) когнітивні кінцеві результати – переданий-здобутий рівень знань, умінь і навичок як основи правильної професійної діяльності й орієнтації студентів у світі; 2) економічні кінцеві результати – відповідність структури, обсягів знань та здобутих під час навчання навичок попиту на ринку праці. Ідеться про людський капітал студента (майбутнього працівника) у вузькому значенні, який дорівнює його капіталізованому доходу, або тій сумі коштів, дохід від яких дорівнює одержуваній цим індивідом заробітній платі; 3) соціальні кінцеві результати – набутий у ВНЗ соціальний капітал, тобто різноманітні зв'язки індивіда з іншими індивідами, групами й організаціями, якими він може скористатися для розв'язання своїх проблем (реалізації своїх інтересів). Чим ширші й різноманітніші такі зв'язки, тим легше реалізовувати людський капітал, і тим менше витрати на подолання конфліктів у суспільстві [1, с. 5-24].

На наш погляд, до соціальних результатів діяльності ВНЗ слід віднести й зростання ефективності соціальних практик – різних видів і форм соціально спрямованої суспільно корисної діяльності студентів ВНЗ, метою якої є, з одного боку, поліпшення якості життя суспільства, а з другого, поглиблення власних базових і соціальних компетентностей студентів, формування їх громадянської позиції, соціальної активності як професійно значущих якостей майбутніх фахівців. Це практичний вклад студентства у розв'язання соціальних проблем суспільства, в реалізацію соціальної місії ВНЗ [2].

Одним із головних результатів діяльності ВНЗ є забезпечення сучасної якості вищої освіти, що особливо актуально для українських університетів. Опитування, проведене Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва разом із соціологічною фірмою «Ukrainian Sociology Service» з 2 по 12 грудня 2016 р. серед 1808 респондентів у всіх областях України (окрім

окупованих територій), виявило, що більшість громадян України (54,1%) уважають, що якість вищої освіти в Україні є середньою; 16,0% уважають, що якість вищої освіти «скоріше низька», а 3,8% – «дуже низька». Лише 1,1% громадян заявили, що якість вищої освіти «дуже висока», 15,9% – «скоріше висока» [3].

Ситуація погіршується тим, що, використовуючи інформаційну асиметрію освітнього ринку на свою користь, університети можуть надавати стандартні освітні послуги з максимальною економією коштів і ресурсів, наймати викладачів із нижчою кваліфікацією за меншу зарплату, брати гроші за додаткові послуги (наприклад, за навчання на сертифікатних освітніх професійних програмах, на курсах із вивчення іноземних мов) або необґрунтовано піднімати вартість навчання за контрактом, зволікати з оновленням змісту навчальних програм і лекційних курсів, матеріально-технічної бази навчального процесу. Орієнтуючись же на тих, хто зацікавлений лише в дипломі як формальному титулі освіти, а також на абітурієнтів із низькою платоспроможністю, ВНЗ нерідко пропонують студентам, по суті, «блага нижчого порядку», для яких соціальна диференціація населення України залишає значні ніші. Причому жоден ВНЗ не компенсує втрати студентів і замовників від такої асоціальної (безвідповідальної) поведінки.

Держава бачить сутність реформування вищої освіти у створенні системи забезпечення та постійного поліпшення якості вищої освіти, яка відповідає рекомендаціям і стандартам ЄПВО, враховує кращі світові практики та виступає головною технологією досягнення відповідності освітньої системи вимогам і потребам суспільства та особистості. Необхідними кроками вважаються: напрацювання методичної бази та надання практичної допомоги ВНЗ у створенні систем внутрішнього забезпечення якості; ефективна діяльність Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти, інтеграція Національного агентства та незалежних установ оцінювання та забезпечення якості вищої освіти в європейські структури та мережі забезпечення якості вищої освіти, розробка стандартів вищої освіти за активної участі стейкхолдерів; підтримка розвитку чесної конкуренції у сфері вищої освіти шляхом встановлення зрозумілих, стабільних та справедливих «правил гри» на цьому ринку; формування креативного середовища культивування якості шляхом підтримки ініціативних лідерів та груп з розробки політик якості, кристалізації спільних цілей та правил поведінки на цьому полі, співпраці у розвитку культури постійного поліпшення якості та її популяризації в українському суспільстві; відмова від стандартизації вищої освіти до 2020 року; встановлення прямого зв’язку між якістю вищої освіти та її бюджетним фінансуванням на підставі незалежного, комплексного та об’єктивного оцінювання діяльності ВНЗ та ін. [4]. Такі заходи держави є важливими і заслуговують на підтримку.

Водночас ефективною формою відкритого публічного контролю за діяльністю університетів із боку всіх учасників навчально-виховного процесу – не тільки держави, а й студентів, роботодавців і широкої громадськості, мають стати університетські звіти суспільству про реалізацію їх місій і цілей, досягнуті результати діяльності.

В освітньому середовищі одним із перших соціальних звітів став маніфест Чиказького університету «Report on the University’s Role in Political and Social Action», розроблений провідними професорами університету під керівництвом професора права Харрі Калвена у 1967 р. Потім ця практика поширилася на

інші ВНЗ. Наприклад, Каліфорнійський університет Берклі випускає спеціальний бюлетень для громадськості «A Newsletter for Neighbors of the University of California». У ньому є особливий розділ, де обґрунтовується соціальна й економічна корисність ВНЗ для суспільства, вплив університету на життя місцевого ком'юніті. Звіт формується за такими параметрами: 1) надходження фінансових коштів до університету, у тому числі з-поза меж регіону; 2) витрати коштів університету, у тому числі за місцем знаходження університету; 3) виплати університету своїм співробітникам і пенсіонерам з уточненням резидентів території; 4) капітальні вкладення в території; 5) витрати студентів і тих, хто приїжджає до університету (вкладення в економіку); 6) позиція університету як роботодавця: створення додаткових робочих місць завдяки існуванню університету; 7) людський капітал; підвищення освітнього і культурного рівня жителів території за рахунок навчання в університеті [5, с. 33-34]. Аналогічну схему звіту використовують і інші американські університети.

В Україні соціальна звітність ВНЗ відсутня. На сайтах університетів можна побачити переважно річні звіти ректорів про діяльність навчального закладу. Однак саме соціальні звіти університетів могли б стати відкритим інформаційним ресурсом для оцінювання та порівнянь якості вищої освіти, сприяти формуванню позитивного іміджу ВНЗ, зростанню лояльності студентів і співробітників, зміцненню ділової репутації ВНЗ, залученню інвестицій, покращенню позицій вітчизняних ВНЗ у міжнародному освітньому середовищі.

Література:

1. Тамбовцев В. Л. Конечные результаты отрасли образования и проблемы их измерения / В. Л. Тамбовцев // Вопросы образования. – 2006. – № 1. – С. 5-24.

2. Федоров А. М. Университет и сообщество. Становление социально активной личности учителя в общественно-ориентированном вузе [Електронний ресурс] / А. М. Федоров. – Режим доступу : http://www.ksp-ed-union.ru/doc/UviriSoob.ppt#371,1,Слайд1.

3. Оцінюють якість вищої освіти в Україні як дуже високу 1% громадян [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/UKRAINE/ocinyuyut-yakist-vischoyi-osviti-v-ukrayini-yak-duzhe-viskoku-1-gromadyan-236195_.html

4. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ed.eenu.edu.ua/documents/storage/357.

5. Калачинский А. В. Социальная отчетность вуза [Текст] / А. В. Калачинский // Университетское управление. – 2008. – № 6. – С. 32-38.

Яровая В. В., к.э.н., доцент,
Харьковский национальный аграрный университет
имени В. В. Докучаева
г. Харьков, Украина

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО АГРАРНОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Одной из пяти базовых характеристик для успешного ведения бизнеса (наряду с поиском и внедрением изменений, инновациями, глобальной интеграцией и управлением конкурентоспособностью) ученые и практики

называют социальную ответственность. Создание рабочих мест, обеспечение доходности труда наемному работнику является признаком социальной ответственности аграрных работодателей.

Вопросы социальной ответственности аграрного бизнеса интересуют многих ученых экономистов, среди которых следует отметить Д.В. Вербу, Е.А. Гришнову, П.Я. Калиту, К.Г Корнильева, А.М. Колота Э.М. Либанову и многих других. В трудах этих ученых разработаны методологические основы управления корпоративной социальной ответственностью. Вместе с этим, вопросы влияния отраслевой структуры и занятости населения на социальную ответственность агробизнеса изучены не достаточно глубоко, что актуализирует вопросы, задекларированные в теме статьи.

В современных условиях в Украине сложилась ситуация, при которой имеющиеся земельные отношения побуждают заниматься исключительно растениеводческой подотраслью агропромышленного комплекса. Эта отрасль не требует создания дополнительных рабочих мест, и ограничивается, как правило, сезонной рабочей силой. В этих условиях возникает вопрос о привлечении крестьян к труду в области животноводства, которая по объемам производства еще 25 лет назад была равнозначной растениеводческой отрасли.

Животноводство всегда было традиционной отраслью для сельского хозяйства Украины, но за годы реформирования на первое место вышла отрасль растениеводства (особенно выращивание зерновых культур и подсолнечника), что наложило свой отпечаток на структуру занятости трудовых ресурсов аграрных предприятий. Если в 1998 г. производством продукции животноводства занималось 92% сельхозпредприятий области, то в 2015 г. – только 22%.

Снижение поголовья скота привело к снижению производства и объёмов реализации продукции животноводства, к уменьшению ее удельного веса в структуре товарной продукции, и в итоге, к уменьшению численности занятых в сельскохозяйственных предприятиях в целом (рисунок).

Вместе с этим, за 18 лет в сельскохозяйственных предприятиях Харьковской области численность занятого населения сократилась в 5 раз, при чем, если в отрасли растениеводства в 3 раза, то в животноводстве – в 10 раз. В 2015 г. на производстве продукции в последней отрасли в области было занято лишь 6838 работников.

С целью установления роли отрасли животноводства в становлении социально ответственного аграрного бизнеса в Украине было проведено эконометрическое моделирование показателя занятости с помощью метода корреляционно-регрессионного анализа. Объектом исследования стали сельскохозяйственные предприятия Харьковской области (одной из ведущих областей по производственному аграрному потенциалу Украины).

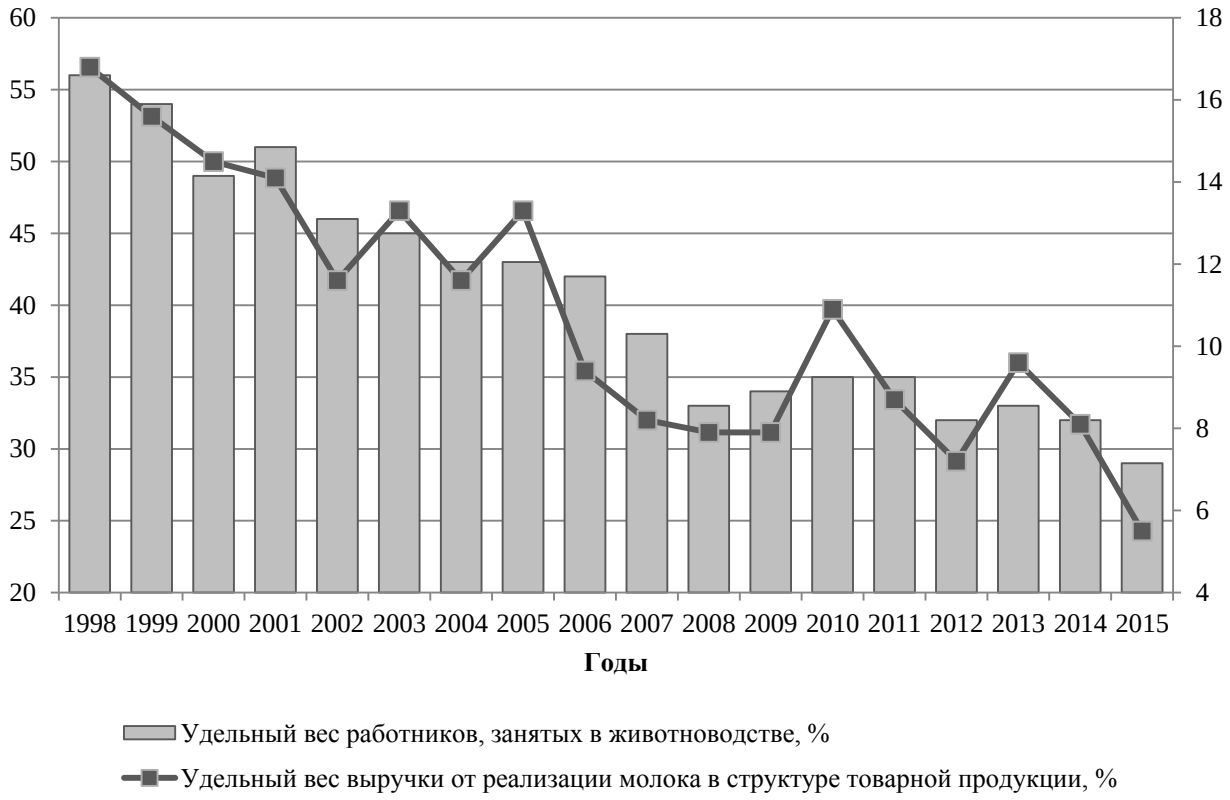


Рис. Зависимость занятости от отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий Харьковской области, 1998-2015 гг.

Источник: Главное управление статистики в Харьковской области [Электронный ресурс]. URL: http://kh.ukrstat.gov.ua (дата обращения: 15.04.2017 г.).

В качестве результативного показателя (y) в многофакторную модель была взята среднесписочная численность штатных и внештатных работников, занятых на производстве сельскохозяйственной продукции. Модель построена за 1998-2015 гг. Для того, чтобы избежать влияния уровня инфляции на исследуемые показатели, нами были использованы относительные величины. Факторами, включёнными в модель стали: x_1 – удельный вес работников, занятых в животноводстве, %; x_2 – доля затрат на оплату труда и социальные отчисления в структуре затрат на производство, %; x_3 – численность работников животноводства на 100 работников растениеводства (относительная величина координации), чел.

В результате обработки данных в надстройке MS Excel «Пакет анализа», было получено следующее уравнение регрессии:

$$y_{x_n} = 1566{,}2 - 1705{,}6x_1 - 216{,}6x_2 + 1670x_3. \quad (1)$$

Модель является адекватной, про что свидетельствуют значение множественного коэффициента корреляции ($R = 0{,}964$), множественный коэффициент детерминации ($R^2 = 0{,}93$) и фактическое значение F-критерия Фишера (62,21).

Отрицательные значения коэффициентов регрессии при x_1 и x_2 дают основания предполагать, что отрасль животноводства утратила свою роль в обеспечении рациональной занятости работников сельскохозяйственных предприятий Харьковской области. На фоне стремительного уменьшения доли работников животноводческой отрасли (с 56% в 1998 г. до 29% в 2015 г.) и доли затрат на оплату их труда в структуре себестоимости произведенной

продукции (с 20,4% в 1998 г. до 7,9 в 2015 г.), четко проявилась тенденция по сокращению численности занятых в сельском хозяйстве (с 116706 чел. в 1998 г. до 23543 чел. в 2015 г.), а значит, и снижения уровня социальной ответственности аграрных предприятий.

В это же время, коэффициент регрессии a_3=1670 показывает, что при увеличении количества работников отрасли животноводства в расчете на 100 работников отрасли растениеводства, возможно возрастание общей численности занятых в сельскохозяйственных предприятий Харьковской области на 1670 человек при условии, что другие факторы, включенные в модель, остаются на среднем фиксированном уровне.

Исследования простых (парных) корреляций численности работников и выше названных факторов показали наличие прямой тесной зависимости между анализируемыми показателями.

Если бы хотя в каждом втором украинском селе функционировала ферма, это принесло бы выгоду и местной общине в виде рабочих мест и развития социальной инфраструктуры, и государству в виде увеличения суммы налоговых поступлений в бюджет от увеличения объемов реализации животноводческой продукции аграрными формированиями и укрепление ее продовольственной безопасности.

Рабочие места на селе, социальная инфраструктура и преодоления тотальной безработицы должны стать приоритетом не местной, а государственной политики по единому курсу возрождения животноводства, которое в силах исправить существующую политику занятости на селе.

Таким образом, исследования позволяют сделать вывод, что фактором становления социально ответственного агробизнеса Украины является возрождение государственных программ поддержки животноводства, создание дополнительных рабочих мест в этой области, снятие социальной напряженности на селе, обеспечение стабильных доходов крестьянам и стимулирования развития депрессивных сельских территорий.

Литература:

1. Верба Д.В. Теоретичні дослідження соціальної відповідальності роботодавця // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 2. – С. 33-40.
2. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1(15). – С. 39-46.
3. Калита П.Я. Пять трактатов о восхождении к лучшей жизни или Как достичь устойчивого развития государства посредством системного совершенствования организации [Електронний ресурс] // URL: http://www.stn.by/mags.php?id=43 (дата обращения: 15.05.17).
4. Корнильев К.Г. Предприятие будущего: результаты глобального исследования компании IBM // Российский журнал менеджмента. 2009. – Том 7, № 1. – С. 149–178.
5. Лібанова Е.М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку XXI століття [Електронний ресурс] // Демографія та соціальна економіка. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/8701/01-Libanova.pdf?sequence=3. (дата обращения: 15.05.17).
6. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.

Shorena Metreveli, Associate Professor,
Georgian Technical University
Tbilisi, Georgia
Tamari Kajaia, Associate Professor,
Ilia State University
Tbilisi, Georgia

THE ESSENCE OF COMMUNICATION AND ITS IMPORTANCE IN ORGANIZATION

From the end of the eighties of the twentieth century started in Georgia the global political, Economical and social transformations led to production, substantial changes in the implementation of commercial and other types of agricultural activities. Nowadays any organization, property forms, goals and despite spheres, It is forced to operate in a constantly changing and contradictory environment. Therefore, the organization's activities must be carried out using management methods of management. Each of us is a member of one or more organizations. Obviously, communication creates a viable organizational structure.

Communicating in a broad sense, is the exchange of information among individuals through a common system of symbols. Communication can be done with verbal or non-verbal methods. Mechanical and creative approaches to communication are also distinguished. Communication, mechanical approach, is a one-sided approach to the information coding and transmitting information from the source of information. Communication, creative approach is the joint activity of communicators participating in which the general views on subjects and actions will be developed. In the 1950s and 1960s, the importance of formalization, its coding and decoding of information was delivered to the recipient. Great attention was given to the correct transfer of the idea from the author – to the addressee.

In the 60-70s, psychologists were interested in the change of relations. Relationships was allocated as business or friendly, exchange of thoughts with language signs. The researchers paid attention to the psychological nature of the parties involved.

Interest in «Relationship» in the 80s was reflected in sociological literature. «Relationship» and «Communication» in sociology were considered as mutual, but not synonyms. The term «communication» appeared in scientific literature at the beginning of the 20th century, which was used to link the material and spiritual world of any object, It is a process for people to transmit information to people, as well as information exchange in society. From the main functions of relations can also be used to satisfy relationships between people, as well as the opportunity to influence partners, so communication means impacts and exchanging views. There is a view that communication between people is forming the form of communication – Through education exchange, but there is an anti-opinions about «relations» and «communication», where the main category is the only relationship – feedback. All this can be structured so: Communication (exchange of information), Perceptification

(reflecting the reality of the objective world, perception of the sense organs), Interaction (organize feedback impacts; to pay attention to two or more other subjects or third parties). In all cases, despite these differences, the main emphasis is made on different mechanisms, which will transform individual processes and individual perceptions – in social processes and mass perceptions.

So, «relations» and «communication» have both general and different properties. Their attitude is between the exchange and transmission of information, as a means of transferring information – by language. Different features are between this definition (narrow and wide) volume. This depends on how they are used in different sciences, which in the foreground will have different and not the same aspects of these interpretations.

«Relationships» include feedback between different people, and «communication» includes additional importance – information exchange in society. Based on these definitions, «relations» are social processes, exchange of thoughts and feelings among people in different fields, which is realized through verbal communication. In contrast, «communication» is a social process for information exchange, as verbal as well as with nonverbal communication. In whole, the process of transmitting various information will be studied by the «theory of communication».

Consequently, communication is the subject of study of «theory of communication», a phenomenon that promotes the progress of society and in all areas. The main objective of «communication theory» is to investigate the information, Information transfer – between in society, individuals, groups, states, nations, cultures and continents.

Effective communication prevents relationships in society, provides the development of various events. The influence of communication in XX-XXI centuries has been reflected in various disciplines, including organizational behavior, which studied «communication».

Communications are due to the social essence of the human being. It is of great importance in the personal, professional and organized field.

In order to properly understand other people and to effectively deal with them, it is necessary to acquire communication skills. This is important in management, since the solution of any task depends on the relationship with people. One of the sociable features that the manager must have is the culture of communication. This culture gives us the ability to conduct targeted activities within the company and establish normal relations with the outside world. The culture of communication implies not only the notion of their own opinion but the ability to listen and share the opinion of others.

References:

1. Пиз А., Гарнер А., Язик Разгавора. ЭКСМО-Пресс, 2000.
2. Громова О., Латфуллин Г., Организационное поведение. Москва, Правообладатель: Питер. 2004.
3. გვენცაძე ნ. ადამიანური რესურსების მართვა. თბ., საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი. 2008.
4. Douglas McGregor. The Human Side of Enterprise, updated and with new commentary by Joel Cutcher-Gershen feld, McGraw-Hill Companies, Inc. Printed in the United States of America, 2006.

Бурдаш К. А., студент,
Жмай А. В., преподаватель,
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова
г. Одесса, Украина

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ МАКРА СИДОНИЯ ФАЛКСА И МАРКА ПОРЦИЯ КАТОНА

В современных реалиях вопрос взаимоотношений между управляющими и подчиненными является очень актуальным, так как эффективность хозяйствующего субъекта во многом зависит именно от правильного руководства. Необходимость найти такой подход к сотруднику, который обеспечил бы быстрое и безошибочное выполнение порученных заданий, заставляет нас искать пути решения этой проблемы не только, например, с помощью бенчмаркетинга, но и обращаясь к разработкам в области менеджмента, которые были сделаны много столетий, а иногда и тысячелетий назад.

В прежние времена немногие начальники беспокоились о том, чтобы выстроить благоприятные отношения с подчиненными. Оплата труда совершенно не соответствовала тем условиям, в которых приходилось работать людям (рабы и крепостные это делали и вовсе бесплатно), а отношение руководства при этом к ним было безразличное, пренебрежительное и нередко жестокое.

Изучению проблематики установления оптимальных взаимоотношений начали уделять внимание ещё в Древнем мире. Раньше большинство функций, выполняемых сегодня наёмными работниками, возлагалось на обычных рабов. В связи с этим особенно интересным представляется сравнение подходов двух известных древнеримских менеджеров: Марка Сидония Фалкса и Марка Порция Катона.

Марк Сидоний Фалкс (годы жизни неизвестны), в своей книге «Как управлять рабами» рассказывает о своей методике отбора, обучения и поиска подхода к рабам. По его мнению, каждый управляющий при появлении в поместье обязан обойти все имение, узнать, как выполнена работа, какая не выполнена и почему. «Если хочешь, чтобы рабы тебя слушали – веди себя с ними достойно», – говорил он. Он отрицал бессмысленное насилие и поощрял своих рабочих, если они того заслуживали. Если раб был уставший и не в состоянии продолжать работу, он мог отдохнуть, если был болен – отправлялся на лечение. Среди всех своих рабов Фалкс выделял самого старательного и назначал его главным, это, в свою очередь, упрощало управление и контакт. Если же тот не оправдывал ожиданий, он возвращался к своей былой должности, а на его замену выбирали другого способного раба. Некоторым рабам было разрешено иметь свое имущество, деньги, иногда разрешалось заводить семьи.

Фалкс очень серьезно относился к выбору рабов. При покупке, он уделял большую часть внимания состоянию здоровья раба. Внимательно осматривалось тело, чтобы не было травм или каких-либо заболеваний. Фалкс говорил, что нужно не стесняться раздеть раба до гола, если понадобится.

Как никто другой, Фалкс разбирался в психологии рабов, это позволяло правильно их мотивировать. В первое время после покупки рабу нужно дать

время освоиться, «задобрить его». Это вызывает симпатию и создает впечатление добродушного владельца. После такого первого впечатления раб работает лучше и старательнее. Особо усердным рабам позволялось есть за одним столом с семьей хозяина [1].

Противоположным является подход к управлению Марка Порция Катона. Марк Порций Катон – древнеримский политик и писатель, известный как новатор римской литературы и консервативный борец против пороков и роскоши. По данным Полибия – современника Катона, жил он в II-I вв. до н.э.

Катон относился к рабам менее гуманно по сравнению с Фалксом. Он стремился повысить прибыльность имения любыми доступными методами. Особое внимание уделялось также и дисциплине. При любом непослушании или неправильном выполнении работы, раб незамедлительно получал наказание. Однако, несмотря на кажущуюся жестокость, в таком обращении с рабами были и свои плюсы. Подчиненные элементарно боялись допустить даже малейшую ошибку, и вся работа выполнялась быстро и качественно. Управление при таком подходе основывалось на страхе.

По сравнению с Фалксом, Катон не уделял столько внимания качественному подбору «персонала». Он считал, что если раб может понести наполненный мешок – значит, он может выполнять любую работу. Единственной мотивацией для качественной работы его рабов был страх и желание избежать наказания [2].

Таким образом, мы видим две модели поведения управленца с подчиненными: первая подразумевает под собой аккуратное и гуманное отношение, а вторая – тотальный контроль, жесткую дисциплину и жестокое обращение. У обеих моделей есть свои недостатки и преимущества. На наш взгляд, первая модель является более оправданной, особенно на сегодняшний день, поскольку не стоит забывать, что все подчиненные – это в первую очередь люди, независимо от того, подходят они вам как сотрудники или нет.

К сожалению, сегодня во многом повторяется практика Древнего Рима: Работодатели очень часто обращаются со своими подчиненными как с рабами, и, несмотря на отсутствие формального института рабства, многие сотрудники напрямую зависят не только от благосостояния компании, но даже от таких переменчивых факторов, как настроение их непосредственного руководителя.

Но современный подчиненный – это не послушный раб и не безропотный рабочий, это личность с амбициями, потребностями в самореализации, уважении, признании, это образованный и квалифицированный профессионал с высоким IQ и творческим потенциалом.

Несмотря на то, что на формальном уровне главенствующим является иерархический принцип управления, на практике эффективные рабочие отношения между начальником и подчиненным строятся на основе равноправия.

Сегодня, если начальник не соблюдает законные права работника, не уважает его и проявляет свою личную неприязнь через разговор на повышенных тонах, неконструктивную критику, оскорбления, притеснения и так далее, работник имеет право уволиться. Он не обязан оставаться и пытаться наладить отношения с руководством, если сам этого не желает.

Однако у менеджера складывается иная ситуация. Если он хочет, чтобы работа выполнялась эффективно и его подчиненные трудились «на отлично», ему необходимо выстроить правильные взаимоотношения с персоналом, иначе постоянная смена кадров приведёт к снижению результативности деятельности предприятия.

Именно неумение руководителя правильно построить отношения с подчиненными рождает проблему негативного отношения работника к руководству и своей работе. Зачастую это является основной проблемой, хотя менеджеры, как правило, считают, что все проблемы из-за того, что их подопечные ленивы, глупы или некомпетентны.

Таким образом, взаимоотношения между управляющими и подчиненными должны быть выстроены так, чтобы обе стороны чувствовали себя максимально комфортно, что, в свою очередь, приведёт к максимизации отдачи как управленца, так и наёмного работника.

Литература:

1. Тонер Дж., Фалкс М. С. Как управлять рабами: пер. с англ. / Джерри Тонер, Марк Сидоний Фалкс; [коммент., предисл. Дж. Тонер; предисл. Мэри Бирд]. – 2-е изд., исправл. и доп. – М.: Издательство «Олимп – Бизнес», 2017. – 248 с.

2. Марк Порций Катон Земледелие. / Пер. и комм. М. Е. Сергеенко при участии С. И. Протасовой. – М., 1950. – 220 с.

Журавель А. В., студентка,
Національний авіаційний університет,
м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЯК КАТАЛІЗАТОР РОСТУ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОВАЙДЕРІВ

За сучасних умов якість та комплексність логістичних послуг стають визначною умовою, яка впливає на конкурентоспроможність логістичних підприємств. Розвиток конкурентного ринку логістичних послуг вимагає перетворень в структурі, обсязі та географії послуг, що надаються, а не лише, наприклад, в розширенні парку транспортних засобів. Виходячи з цього, диверсифікація виступає формою розвитку діяльності логістичних підприємств.

Диверсифікація діяльності логістичних компаній – це комплексний, структурно-логічний процес розвитку різних видів діяльності, створення нових і удосконалення наявних послуг з метою функціонування та закріплення конкурентних позицій на ринку транспортно-логістичних послуг, на основі раціонального розподілу та ефективного використання ресурсів.

Діяльність найбільших міжнародних компаній на ринку транспортно-логістичних послуг підтверджує тенденцію їх географічної і асортиментної диверсифікації. Зростання масштабів компаній відбувається в першу чергу за рахунок диверсифікації діяльності шляхом злиттів і поглинань [4].

Так підтвердженням успішного впровадження стратегії диверсифікації як каталізатору розвитку виступає компанія DHL – світовий лідера експрес-доставки і логістики, що має багатий досвід роботи в області повітряних, наземних, морських перевезень. У 1969 р творці компанії організували першу експрес-доставку за принципом «від дверей до дверей», зародивши нову індустрію і надавши вплив на принципи ведення бізнесу в усьому світі (доставка документів для митного оформлення вантажу відбувалася ще до прибуття корабля в порт призначення, що істотно скорочувало час оформлення вантажів і витрати клієнтів компанії на транспортування). Надалі компанія

постійно розширювала географію обслуговування з Гаваїв на Далекий Схід і в країни Тихоокеанського басейну, відкривала офіси в країнах Близького Сходу, Африки та Європи.

Історія компанії наочно демонструє етапи зростання на основі диверсифікації діяльності шляхом злиттів і поглинань. У 2002 р Deutsche Post World Net придбала 100% акцій компанії DHL. У 2003 р Deutsche Post World Net об'єднала напрямки в області експрес-доставки і логістики під єдиним брендом DHL. У грудні 2005 р до Групи компаній Deutsche Post World Net увійшла компанія Exel, в якій на той момент працювали 11 тис. високопрофесійних співробітників, а мережа компанії охоплювала 135 країн. Exel пропонує рішення в області транспорту і логістики найбільшим компаніям.

Крім того, до групи входять провідні міжнародні компанії в області доставки: Deutsche Post Euro Express (на ринку з 1997 р) – лідер в сфері експрес-доставки посилок в Європі; Danzas (заснована в 1815 р) – лідер в області доставки важких вантажів повітряним шляхом (і друге місце по доставці фрахту морськими шляхами); Air Express International – найбільша компанія на ринку США з доставки фрахту повітряним транспортом (увійшла до складу групи Danzas в 2001 г.) [2].

Іншим прикладом виступає компанія Kuehne + Nagel, яка, будучи найбільшою в світі експедиторською компанією в сфері морських перевезень, в останні роки все більш чітко позиціонує себе як провайдера комплексних логістичних послуг з високою доданою вартістю. В останні роки компанія активно освоює ринок перевезень швидкопсувних товарів. Початок цьому поклало створення спеціалізованого підрозділу KN PharmaChain, що займається поставками фармацевтичної продукції, для якої потрібен особливий температурний режим. Традиційно такі вантажі, благо їх вага і габаритні розміри зазвичай невеликі, перевозили літаками, але в Kuehne + Nagel для цієї мети пристосували наземні трейлери-рефрижератори, в яких під час всієї поїздки підтримується певна температура.

Дуже важливу роль в діяльності компанії останнім часом відіграють інформаційні технології. У Kuehne + Nagel створена система інформаційного супроводу поставок. Зайшовши на веб-сайт компанії, клієнт може побачити в режимі реального часу, де знаходиться відправлена їм або призначена йому партія вантажу. Крім того, інтернет допомагає фахівцям компанії координувати діяльність численних партнерів – транспортних компаній. Функції Kuehne + Nagel при цьому не обмежуються доставкою «від дверей до дверей». В останні роки компанія освоїла безліч супутніх послуг, наприклад упаковку, розфасовку, організацію поставок «точно в строк», післяпродажне обслуговування, управління складськими запасами, надання консультацій в сфері логістики. Нещодавно компанія почала активно розвивати і такий напрямок, як зворотна логістика (reverse logistics) – організація централізованого збору та утилізації товарів, повернутих покупцями, включаючи ремонт і перепродаж [3].

Інший логістичний провайдер – компанія GEFCO здійснює стратегію диверсифікації своєї діяльності для забезпечення ефективного та прибуткового розвитку в майбутньому. Група сприяє розвитку промислових підприємств по всьому світу, надаючи глобальні логістичні рішення. GEFCO, заснована в 1949 році з метою забезпечення логістики в сфері автомобільної промисловості, співпрацює з провідними автовиробниками і постачальниками по всьому світу для управління і оптимізації всіх ланок їх ланцюгів поставок. Плідна співпраця з DACIA (за 10 років було перевезено 600 000 автомобілів) і семирічний

договір з PSA Peugeot Citroën про управління головними автомобільними складами компанії у Франції – лише деякі з численних підтверджень визнання досвіду і високої якості послуг Групи.

Серед основних результатів 2015 року можна відзначити розробку і успішне здійснення мультимодальних рішень для транспортування обладнання компаній Schneider Electric в Європі і на Балканах, Alstom Transport – між Францією і Казахстаном, а також голландського виробника і експортера високоякісного графічного картону Eska Graphic Board – з Нідерландів по всьому світу.

Як логістичний інтегратор GEFCO успішно розвиває 4PL -рішення. На додаток до контракту з General Motors, укладеним в 2012 році, Група в 2015 році уклала контракт з компанією «Ферронордік Машини», в рамках якого здійснює мультимодальні перевезення важкої і негабаритної техніки Volvo Construction Equipment європейськими країнами [5].

Сучасним типом диверсифікації є купівля частини бізнесу на новому ринку для розширення як сфери послуг так і їх географії. Так, Група Рабен придбала 20% бізнесу компанії Sittam, лідера на італійському ринку з міжнародних збірних перевезень автомобільним, морським та авіа транспортом, з головним офісом і центральним транспортним вузлом в м. Корнаредо, що недалеко від Мілану.

Евальд Рабен, Генеральний Директор Групи Рабен відзначив, що співпраця з SITTAM в країнах Центральної та Східної Європи додає ще одну операційну країну до їх мережі. Італійський ринок орієнтований на експорт, і це потенціал, в якому компанія зацікавленіа [1].

Підсумовуючи проведений аналіз історії розвитку та формування компаній як глобальних логістичних інтеграторів, зауважимо, що світовий ринок логістичних послуг протягом останніх 20 років стійко розширюється, пропонуючи комплексні функціональні рішення від мультимодальних транспортних послуг до дистриб'юторських центрів зі складними технологіями комплектації і передпродажної підготовки товарних потоків, управлінням дистриб'юторськими каналами, аж до контролю дебіторської заборгованості. І така історія успіху у більшості провідних логістичних компаній світу. Кожен з них пройшов шлях від транспортної компанії до глобального оператора ринку логістичних послуг. Основна причина їх фінансової стійкості – стратегія диверсифікації, яку вони продовжують застосовувати і на ринку транспортно-логістичних послуг України.

Література:

1. Група РАБЕН купує 20% бізнесу італійської компанії SITTAM [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://logist.fm/news/grupa-raben-kupuie-20-biznesu-italiyskoyi-kompaniyi-sittam
2. Жаболенко М.В. Тенденції розвитку міжнародного ринку транспортно-логістичних послуг / М.В. Жаболенко [Електроний ресурс] //Вісник Донецької академії автомобільного транспорту № 3, 2015. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.
3. Пашкеев С Вокруг света / С. Пашкеев [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.management.com.ua/cases/case119.html
4. Сморчков И. Основные тренды в становлении рынка логистических услуг / И. Сморчков, Д. Титюхин [Электронный ресурс] // Логинфо: журнал о логистике в бизнесе. – Режим доступа: http://loginfo.ru/issue/108/1142
5. 2015 год – новая веха в расширении деятельности GEFCO [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.logistics.ru/management/news/2015-god-novaya-veha-v-rasshirenii-deyatelnosti-gefco

Klimova O. I., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Donetsk State University of Management
Mariupol, Ukraine

MARKETING POLICY IN THE OPTIMIZATION SYSTEM OF STRATEGIC ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Today's practice of industrial enterprises of Ukraine indicates the need to change existing management approaches to marketing strategies. First and foremost, there remains the question of improving the system of marketing management and optimization of the marketing mix, the strategic activities of enterprises and the marketing policy. Despite the substantiation of theoretical and methodological provisions and developed practical recommendations on the subject, at the present stage, the relevant and little-studied problem is the optimization of marketing strategies and the definition of marketing policy in the system of optimization of strategic activities of enterprises [1].

Strategic marketing is a relatively new functional area at the industrial enterprises of Ukraine. Despite the fact that marketing divisions have functioned in domestic companies for more than 20 years, there are still some organizational problems which are pointed out by employees of marketing departments and researchers of this problem. The role of scientifically sound marketing strategies in the Ukrainian industry at present can hardly be overestimated. This is due to several reasons: the need to improve the efficiency of domestic enterprises in the market economy conditions, the use of differentiated marketing strategies, requirements of expansion or diversification of commodity markets of production of industrial enterprises. The strategic planning in marketing is required by the whole system of global commodity production, associated with the phenomena of the globalization of the economy, the duration reduction of products life cycles, the constant increase in the importance of information services, increased competition and other trends in the global economy of the XXI century. In turn, this fact forces companies to carefully analyze customers' needs, anticipate competitors' actions, to develop a flexible product and price policy, to optimize market share, the pace of its development, a system of promotion and distribution of goods in the market etc.

Today marketing strategies in the economy of developed countries are developed not only at the micro level of individual enterprises, but also special institutions, such as the Strategic Planning Institute of the United States [2, p. 6]. In Ukraine, the experience of such integrated planning strategies at the macroeconomic level is still lacking.

Qualitative analysis and quantitative assessment of the level of organization of marketing activity at the industrial enterprises, identification of the main factors contributing to the effectiveness of the implementation of marketing activities, development of optimal marketing strategies can be carried out by marketing research of industrial enterprises.

The original materials for research can be found in the data of financial and economic activity of enterprises, the scheme of organizational structure of enterprises, the provisions on marketing structures, logistics units and other structural units with marketing functions, reporting graphs, responsibility matrix, marketing

processes maps, reports of the marketing structures, standards for quality systems, plans of marketing activities etc.

The object of research can be the key marketing characteristics that impact corporate profits, namely:

the share of strategic business units on the market;

the growth rate of areas of industry;

costs on the improvement of product quality;

investments in innovative activities;

the degree of differentiation of the product range;

the degree of vertical integration in the distribution of goods in the market etc.

Marketing policy from the point of view of optimization of strategic activity of the enterprise is realized in the direction of reassessment of the strengths and weaknesses of the company, the impact analysis of the environment, studies of adjacent markets and products-substitutes, the search for promising market niches, improving competitive marketing strategies, evaluation of production and marketing potentials, analysis of marketing plans, development of the system of relations with consumers, life cycle study of products and services, repositioning of products, improvement of sales promotion, etc. [1].

Methods of linear programming can be used to optimize marketing strategies of industrial enterprises.

A factor analysis with calculation of the correlation matrix allows identifying the most important variables that influence profit, such as, for example, the market share occupied by a product group; the degree of vertical integration in the distribution of a product group, etc. In fact, these two factors are sufficient for constructing an adequate mathematical model in the absence of data on the rest of factor positions. However, all factors are important and recommended for inclusion in the multiplication model.

As a final result, we get the multiple regression equation:

$$Y = b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 - b_6X_6, \quad (1)$$

where b_1X_1 – share of strategic business units on the market compared to competitors, %;

b_2X_2 – the annual growth rate of the market, %;

b_3X_3 – annual cost for improving the quality of products, UAH;

b_4X_4 – investment in innovative activity, UAH;

b_5X_5 –indicator of differentiation of the product range, the number of positions;

b_6X_6 – degree of vertical integration in the distribution of goods, the number of positions;

Y – the profits of the enterprise, UAH.

The derived equation (1) can be used as the objective function in the optimization of marketing strategies of industrial enterprises with the aim of maximizing profits.

For the analysis of possible marketing strategies and their most acceptable variants, the source data on a whole range of companies in the country and their subsequent integration in industries are required. Therefore, the solution of this problem proposed to perform at the level of state marketing centers.

Optimization of marketing strategies is to be undertaken in full coherence with the processes occurring in the target markets and economic conditions [1].

References:

1. Клімова О.І. Інвестиції як основа розвитку промисловості України / О.І. Клімова: [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 154-158. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/4-2015/34.pdf

2. Strategic Planning: Step-by-Step Guide // The World Bank Research and Publications: [Electronic resource]. – Mode of access: https://siteresources.worldbank.org/INTAFRREGTOPTEIA/Resources/mosaica_10_steps.pdf

Kravchenko H. Yu., D.Sc. (Pedagogy),
Associate Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Kharkiv, Ukraine

Pochuieva O. O., Ph.D. (Pedagogy),
Lecturer of Department of Pedagogy and Foreign Languages,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Kharkiv, Ukraine

PRESENTATION ACTIVITY AS A COMPONENT OF DEVELOPMENT MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN UKRAINE

The rapid restructuring taking place in the social sphere of life, integration of Ukraine into the European Community require radical changes in the sphere of education oriented to new values and results. The modern socio-economic environment in which higher educational institutions are functioning requires application of new approaches to their management, namely using elements of educational marketing, in particular, some kind of tool to ensure a positive positioning of an educational institution in the educational services market and the labor market – presentation activity.

The gradual transition of education in general and higher educational institutions in particular to market relations shows that competition issues are becoming topical, which until recently was characteristic only for economy. The emergence of the phenomenon of competition between higher educational institutions encourages the latter to use elements of marketing activities, in particular, positioning, which, in turn, through the implementation of presentation activity helps to increase the awareness of the target audience and the competitiveness of each institution and stimulates the implementation of innovative activities. This necessitates a rapid response to changes in market processes and provides not only satisfaction of the existing demand for goods and services but also formation of the demand.

Due to the presentation activity, educational institutions have an opportunity to create and improve their image, provide the target audience with information about specific benefits of training, which can be regarded as some components of competitiveness of the institution.

The issue of management in the education system in general and the activity of the educational institution in particular is highlighted in works of O. Anufrieva, V. Bazelyuk, V. Bespalko, O. Bodnar, O. Galus, L. Danylenko, G. Yelnykova, I. Zhernosek, L. Kalinina, Yu. Konarzhevsky, N. Klokar, S. Krisyuk, I. Lerner, V. Maslov, O. Marmaza, V. Melnyk, M. Nabok, N. Nychkalo, S. Odainyk, V. Oliynyk, L. Onishchuk, N. Protasov, V. Putsova, M. Romanenko, V. Sayuk, O. Snisarenko, T. Sorochan, T. Sushchenko, D. Tatyanchenko, T. Khlebnikova,

P. Khudomynskyi, E. Chernyshova, R. Chernovol-Tkachenko, A. Chmil, V. Yakovets, V. Yakunin and others.

Ensuring competitiveness of the educational institution and the quality of educational services provided by it is the subject of consideration in works of G. Azgaldov, V. Andrushchenko, S. Vorovshchykov, B. Hershunskyi, S. Klepko, V. Kremen, H. Lukina, V. Lutay, O. Lyashenko, S. Nikolaenko, O. Ovcharuk, V. Oliynyk, L. Pokroyeva, E. Reichman, M. Romanenko, Z. Ryabova, N. Seleznyova, A. Subbeto, D. Tatyanchenko and others.

One of the mechanisms for providing the positioning of an educational institution in the educational services market and the labor market is introducing presentation activity into the practice of its functioning.

According to the opinion of scientists on marketing in education [4], it is presentation activity that is a tool for the positioning of an educational institution, which, in turn, is a component of the marketing strategy of the educational institution.

In their studies Philip Kotler and Karen F. A. Fox draw attention to the fact that the educational institutions that understand the need to use marketing strategy achieve their goals more effectively [1]. Marketing, according to the authors, should be applied in the activities of educational institutions in view of such advantages as:

1. Success of the mission of the educational institution.
2. Improvement in satisfying the needs of target audiences and the educational services market.
3. Qualitative attraction of marketing resources.
4. Increase in the effectiveness of marketing activities [1].

In her researches Z. Ryabova considers the role *of educational marketing as a mechanism of social reorientation to market relations and building the activity of educational institutions based on priority of the tasks of ensuring the educational needs of the individual and society.* The scientist defines the concept «marketing management of an educational institution» as a complex activity that focuses on organization of targeted effects of the managing subsystem on the managed one through the organization of people's joint activity on the basis of singling out, satisfying and forming the educational needs of the individual and certain groups of people to determine the priority directions of the development of the educational institution. Proceeding from this definition, the marketing strategy of the activity of a higher educational institution has such guidelines as creating in the institution: *a system of qualitative provision of educational services; a system for assessing the quality of educational services; a system of continuous improvement of the quality of educational services* [4].

The presented management procedure determines the competitiveness of the educational institution's potential as a management object and has a system of interrelated elements consisting of the internal environment, its consumers and competitors united in a single whole to fulfill the task of providing strong competitive positions, preserving the existing competitive advantages and building up new ones.

The process of increasing competitiveness requires taking into account the specifics of the relationship both between the elements of the organization and the elements and their external environment and is the decision-making process (including goals, methods, plans) aimed at achieving the goals of increasing competitiveness. In this respect, in our opinion, the main functions of the administrative apparatus of the educational institution are:

- objective assessment of the existing condition in the education market;
- definition of the concept of increasing the competitiveness level;

- substantiation of the need for changes in the teaching staff;
- visual presentation and explanation of the expected results, improvement of activities based on the scores of independent ranking.

One of the original tools for ensuring the positive positioning of an educational institution in the educational services market and the labor market is using presentation activity in management of the educational institution. Positioning, according to F. Kotler and K. Fox, is the process of creating and maintaining a position different from others in terms of image and offering, due to which the institution occupies a separate and valuable place in the minds of its target audience [1]. As D. Shevchenko notes, presentation activity is a marketing strategy aimed at developing the company's offerings (products, image) different from other similar offerings in order to occupy a favorable position, fixing them in the perception and the mindset of the target group of consumers [6]. In the Reference dictionary of pedagogical marketing terms presentation is defined as a means of PR implying presentation of a new product/service of a company that starts working in a market that is new for it, etc. [5].

It is presentation activity as a kind of marketing strategy that, on the one hand, allows educational institutions occupying a favorable position in the perception and mindset of the professional community and consumers and on the other hand, helps to make an external assessment of the quality of the educational services provided. In this regard, for a successful positioning in the educational services market, educational institutions need to pay special attention to the formation of an attractive image, brand and positive reputation.

References:

1. Kotler F. Stratehichnyy marketynh dlya navchal'nykh zakladiv / F. Kotler, Karen F. A. Foks ; [per. s anhl.] – K. : UAM, Vyd. Khimdzhest, 2011. – 580 s.
2. Kravchenko H. Yu. Adaptyvne upravlinnya rozvytkom instytutiv pislyadyplomnoyi pedahohichnoyi osvity v Ukrayini [Tekst] monohrafiya. / Hanna Yuriyivna Kravchenko. – Kh.: «Smuhasta typohrafiya», 2015. – 300 s.
3. Pochuyeva O. O. Prezentatsiyna diyal'nist' suchasnoho navchal'noho zakladu / O. O. Pochuyeva // Diyal'nist' rayonnykh (mis'kykh) metodychnykh kabinetiv v umovakh uprovadzhennya derzhavnykh osvitnikh standartiv ta informatsiyno-komunikatsiynykh tekhnolohiy : tematychnyy zb. pr. / za zah. red. M. A. Vidnichuva. – Rivne, 2012. – 306 s.
4. Ryabova Z. V. Naukovi osnovy marketynhovoho upravlinnya navchal'nym zakladom [Tekst] monohrafiya / Zoya Viktorivna Ryabova. – K.: Pedahohichna dumka, 2013. – 268 s.
5. Flehontova N. M. Slovnyk-dovidnyk terminiv pedahohichnoho marketynhu / N. M. Flehontova. – K. : Osvita Ukrayiny, 2008. – 80 s.
6. Shevchenko D. A. Reklama marketynh PR / D. A. Shevchenko – M. : MHOU, 2009. – 180 s.

Курінна А. О., студентка,
Кантемирова Е. Р., студентка,
Коноваленко О. Д., к.т.н., доцент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
м. Кременчук, Україна

ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Збутова логістика, або розподільна логістика – невід'ємна частина загальної логістичної системи, що забезпечує найефективнішу організацію розподілу виробленої продукції та наданих послуг. Для ефективного збуту продукції необхідно розробити таку збутову стратегію, яка б забезпечила підприємству високий прибуток та враховувала сучасні потреби споживачів та суспільства в цілому.

Розробка і впровадження стратегічних підходів до маркетингової діяльності підприємств є важливою життєвою потребою функціонування вітчизняних товаровиробників. Однак саме поняття «маркетингова стратегія» застосування в управлінні виробництвом та збутом продукції характеризуються складністю, багатогранністю та довготривалістю розробки [1].

Вихідним пунктом у формуванні стратегії збуту є його цільове спрямування. Стратегічна ціль збуту визнає межі і сфери збутової діяльності підприємства і встановлюється на основі приведення можливостей підприємства у відповідність із зовнішнім середовищем, з ситуацією на ринку.

На сьогоднішній день ТОВ «Науково-виробниче підприємство «Присадки» є одним із найактивніших виробників широкої гами мастильних матеріалів, що раніше не вироблялись на території України.

ТОВ «НВП «Присадки» випускає наступні види олив:

- індустріальні – призначені для застосування як робочу рідину гідросистем об'ємного типу металорізальних верстатів, автоматичних ліній і індивідуальних важких пресів та іншого промислового устаткування, а також у циркуляційних системах змащення металорізальних верстатів та інших механізмів, що працюють на оливі з аналогічними властивостями;
- гідравлічні – призначені для експлуатації гідрооб'ємних передач;
- компресорні оливи використовуються для змащення відцентрових і гвинтових компресорів;
- турбінні – використовуються для роботи гідравлічних машин різної потужності, промислового устаткування, димових витяжок, вентиляторів, турбокомпресорів, а також циркуляційних і гідравлічних систем промислових механізмів;
- холодильні – застосовуються для гвинтових і поршневих компресорів холодильних машин;
- емульсії – застосовуються для змащення металевих форм із плоскою і вертикальною поверхнею у виробництві збірних залізобетонних конструкцій;
- моторні – застосовуються для низько-, середньо- і високофорсованих карбюраторних і дизельних двигунів;
- трансмісійні – застосовуються для змащування гипоїдних ведучих мостів і коробок передач легкових і вантажних автомобілів;

- редукторні – призначені для всесезонного застосування при змащуванні зубчастих редукторів;

- промивні – застосовуються для промивання масляної системи двигунів внутрішнього згорання без їхнього розбирання після двох-, трьохразової заміни моторної оливи;

- олива для транспортних дизелів – призначена для газокомпресорів, газових двигунів, двохтактних бензинових двигунів, мотоциклів, бензопил, човнових моторів та іншої побутової техніки;

- олива для прокатних станів – використовується для змащування редукторів і вузлів прокатного устаткування великого навантаження.

Формування асортименту продукції на підприємстві дозволяє забезпечити задоволення споживчого попиту, підвищення економічної ефективності підприємства та рівня обслуговування замовників.

Формування асортименту залежить від асортиментного переліку продукції підприємства. Отже, розробка підприємством асортиментного переліку продукції та здійснення контролю за його дотриманням веде до кращого обслуговування споживачів цільового ринку та створення стійкого асортименту.

Задоволення попиту споживачів є наслідком взаємодії усіх підсистем з бутової логістики.

Переробна підсистема безпосередньо виконує збутову роботу, перетворюючи сигнали ринку стосовно платоспроможності споживчого попиту (вхід системи) в необхідні ринку товари (оливи, суміші тощо) та послуги (змішування, транспортування). Збутовий перетворювач (транслятор попиту) виконує операції з асортиментного навантаження виробництва, кількісний та якісний прийомці готової продукції, організації її зберігання та підготовки до споживання, просування товарів на ринок каналами розподілу і товароруху, допродажного і післяпродажного обслуговування споживачів.

Підсистема забезпечення створює матеріально-речові і фінансово-трудові умови для нормального функціонування переробної підсистеми. Вона складається з:

- виробничого забезпечення збуту, в тому числі і позамовного, матеріально-технічного забезпечення збутової діяльності, включаючи створення систем резервуарного зберігання, транспортних, торговельних та інших комунікацій;

- фінансового забезпечення виробництва та реалізації продукції, включаючи фінансування рекламних кампаній;

- кадрове забезпечення збутових служб, включаючи професійне навчання торговельного персоналу.

Підсистема забезпечення збутової логістики в умовах діяльності ТОВ «НВП»Присадки» формується за рахунок як власних, так і запозичених коштів. Вибір того чи іншого пособу забезпечення, як правило, визначається економічною ефективністю та результативністю функціонування підсистеми забезпечення. Інколи, певні функції забезпечення можуть стати функціями переробної системи, і навпаки. Зокрема, в загальному випадку, перевезення готової продукції – функція підсистеми забезпечення, проте у випадках, коли підприємство надає транспортні послуги іншим організаціям, вона стає функцією переробної підсистеми.

Підсистема планування і контролю може виступати як управляюча підсистема в інформаційній моделі збутової логістики. Вона здійснює генерацію команди (плани, завдання) за інші (керованих) підсистем, отримує

інформацію стосовно їх реакції на керівні дії (зворотній зв'язок) та вносить корективи в поведінку учасників збутової діяльності відповідно до прийнятих цілей і завдань. Генерація та прийняття управлінських рішень у даній підсистемі здійснюється за активного впливу зовнішнього середовища (економічного, правового, політичного тощо), а також з урахуванням внутрішньої організації збутової діяльності підприємства (чисельний склад збутової служби, зміст та розподіл функцій за підрозділами підприємства).

При визначенні цілей збуту продукції підприємства необхідно враховувати такі особливості: можливості і засоби розширення свого цільового ринку; напрями і шляхи покращання виробничо-збутової діяльності; результати пошуку нових сфер діяльності на основі наявної інформації про прогнози ринкової кон'юнктури.

В процесі стратегічного визначення цілей необхідно використовувати і систематизувати зворотні зв'язки з продавцями, замовниками і покупцями щодо аналізу їхніх можливостей і пропозицій, задоволення їх потреб і оцінки нових видів товарів і послуг [3].

Канал розподілу є частиною системи, яка забезпечує його факторами виробництва і накладає обмеження на його діяльність [2].

Таким чином учасники каналу повинні пристосовуватися до змін зовнішнього середовища. Водночас зі змінами, які вносять окремі учасники каналу розподілу до функцій, виконувані каналом, і адаптують свої програми діяльності до змін зовнішнього середовища, вони здійснюють вплив на загальну організацію роботи каналу.

Література:

1. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 389 с.
2. Канали розподілу та їх ефективність – [Електронний ресурс]. Режим доступу http://e-works.com.ua/work/981_kanali_rozpodily_tait_efektivnist.html.
3. Пересадько Г.О. Аналіз маркетингової політики просування та збуту продукції підприємства / Г.О. Пересадько, В.П. Пересадько, О.В. Радченко, С.І. Науменко // Механізм регулювання економіки. Міжнародний науковий журнал. – 2010. – Т. 3, № 3 (48). – С. 72-80.

Пархоменко Л. А., к.е.н., доцент,
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Черкаська область, Україна

МОДЕЛІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІІ: ЇХ ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ

Вихідним моментом планування маркетингової діяльності є визначення попиту споживачів продукцію. В основі прогнозування попиту та збуту лежать моделі майбутнього ринку [1]. Загалом можна виділити три різні підходи до розробки прогнозів: опитування; екстраполяція; моделювання.

Спільне використання цих підходів приводить до комбінованих методів прогнозування. За допомогою комбінованих методів прогнозування попиту розраховують інтегрований прогноз попиту, що поєднує в собі результати прогнозів отриманих як кількісними, так і якісними методами [2].

Модель маркетингової діяльності складається з трьох блоків, кожний з яких призначений функціонально забезпечувати ефективну ринкову політику

підприємства [3]. Сукупність безпосередніх процедур, що виконуються при цьому, включає: аналіз макро- і мікросередовищ підприємства; вивчення потенційної та фактичної ринкової місткості; маркетингові дослідження покупців продукції; заходи щодо стимулювання збуту та формування попиту; проведення цінової політики – адекватної ринковій кон'юнктурі та стратегічним завданням; дотримання екологічних вимог щодо виробництва та використання продукції; формування цільової інформаційної бази маркетингу.

Виконання основних завдань, що постають перед маркетинговою діяльністю кожного підприємства, передбачає: дослідження ринку та його основних суб'єктів, тобто поведінки споживачів, конкурентів, постачальників, посередників, контактних аудиторій; проведення аналізу та прогнозування кон'юнктури ринку; оцінку конкурентних позицій підприємства та його продукції на ринку і розробка на підставі цього рекомендацій з її покращання; приведення товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики підприємства у відповідність вимогам конкретного ринку; прогнозування обсягів збуту основних товарних груп на поточну й стратегічну перспективу.

Далі відбувається визначення маркетингових проблем та можливостей. Виділяють два типи проблем: проблеми управління маркетингом, які з'являються у випадках недосягнення підприємством цілей маркетингу, та проблеми маркетингових досліджень, які впливають на отримання керівництвом підприємства відповідної, точної та об'єктивної інформації та прийняття своєчасних управлінських рішень.

Формулювання проблем маркетингу здійснюється з урахуванням наступного: зазначається підрозділ підприємства та керівники, які повинні брати участь у дослідженні, описуються симптоми проблеми; пропонуються можливі причини виникнення симптомів; формулюються можливі напрями використання маркетингової інформації.

Управління підприємством на основі прагматичного маркетингового підходу вимагає надійного наукового забезпечення. При цьому маркетинг, як концепція сучасного управління ринковою діяльністю підприємства, потребує одночасного постійного аналізу управлінської складової. Для керівництва цим процесом необхідні чотири складові: вихідні дані (інформація); мета діяльності; власне діяльність і контроль результатів.

Вихідні дані або інформацію підприємства можуть отримувати за допомогою маркетингових досліджень, які є невід'ємною частиною маркетингової діяльності. Так, програми ефективного маркетингу повинні створюватися за результатами різнобічних та добре організованих досліджень, які здійснюються службою маркетингу спільно з іншими підрозділами та службами підприємства або залученими дослідницькими фірмами. Проте сутність маркетингових досліджень вченими трактується по різному.

Створення ефективного маркетингового комплексу – необхідна умова, що гарантує конкурентоспроможність підприємства. Глобальним завданням такого комплексу є забезпечення моніторингу регіонального продуктового ринку, виявлення потреб замовників і оптимальних засобів реалізації можливостей постачальника [4]. Досконале функціонування комплексу маркетингу – це перш за все: розробка стратегій, заснованих на достовірній інформації і особливій інтуїції; аналітична робота, що базується на знанні великої кількості наукових і практичних методів; ефективний продаж, заснований на грамотно розроблених стратегіях; досягнення ринкової мети підприємства та його керівництва – як наслідок застосування комплексного маркетингу [5].

У системі комплексного вивчення ринку перспективність збуту товару на тому чи іншому ринку оцінюється на базі ретельного аналізу покупців і товарного асортименту [6]. Кожен ринок не є якимось однорідним утворенням, він диференціюється за різноманітними ознаками. Під вивченням ринку розуміють дослідження галузевих, регіональних, товарних ринків і ринків покупців. Основна мета такого дослідження – визначити потенціал продажу і скласти прогноз на майбутнє. Іншими словами, дати кількісну оцінку існуючих і потенційних можливостей збуту продукції регіону. Проте, через «тінізацію» значної частини практично будь-якого бізнесу складно, аналізуючи лише статистичні дані, оцінити обсяг ринку, частки основних учасників на ньому і т. д., бо ці дані представляють початкові викривлення. Фінансові звіти підприємств, які в інших країнах відкриті для суспільства, у нашій країні або відкриваються «частково», в силу уже зазначених причин, або зі значною затримкою в часі [7].

Повнота отримуваної інформації у процесі дослідження залежить від рівня інтенсивності маркетингових зусиль компанії. Дослідники виділяють три рівні досліджень ринку:

1 рівень. Моніторинг ситуації на ринку – періодичне відслідковування змін.

2 рівень. Дослідження ринку з метою вдосконалення маркетингових стратегій та оптимізації бізнес-поведінки в конкретних умовах середовища.

3 рівень. Дослідження ринку з метою прогнозування ефективності розвитку бізнесу на даному ринку [8].

Для реалізації на практиці процедур оцінки, ідентифікації і регулювання ринку необхідний банк даних (БД), що включає наступний набір параметрів [9]: а) дані про власні продажі (найменування товару, ціна товару, дата продажу, кількість продаж); б) дані про ціни конкурентів (дата затвердження цін, ціни на товари, що продаються).

Необхідно підкреслити, що маркетингова діяльність, яка проводиться власними силами організацій без залучення сторонніх дослідницьких компаній і фахівців, єднає підприємство зі споживачем.

Наступний етап маркетингової діяльності – це планування. Маркетолог складає свої формальні пропозиції, які передбачають визначення проблем маркетингу, цілей та методів ведення маркетингової діяльності. Але насправді універсального способу розробки ідеального плану не існує. Цей процес не є простим, тому що кожна ситуація при плануванні є по-своєму унікальною.

Більшість рішень у маркетингу приймається на основі інтуїції, незважаючи на наявні формальні методи прийняття рішень. У практичній діяльності вітчизняних підприємств дуже мало умов, що дозволяють маркетологам підприємств скористатися послугами дослідницьких фірм: це і повільне становлення ринкових відносин, і нестабільність законодавства, і відсутність фінансових коштів для проведення маркетингової діяльності, придбання моделей та програмного забезпечення. Водночас дуже багато підприємств різних галузей уже відчули потребу в маркетинговій інформації і звертаються до спеціалізованих дослідницьких фірм для отримання необхідних даних або проведення досліджень.

Безперервний процес управління ринковою діяльністю викликає потребу в постійному надходженні фактичної внутрішньої і зовнішньої інформації щодо стану та динаміки відповідних середовищ. При цьому внутрішніми інформаційними джерелами будуть служити відповідні структурні ланки, що надають кількісні та якісні матеріали стосовно внутрішньогосподарської

діяльності підприємства. До зовнішніх джерел належатиме інформація, що була зібрана під час маркетингових досліджень оточуючого макро- та мікро середовищ. За потреби та економічної доцільності зосередження маркетингової інформації у спеціалізованій управлінській структурній одиниці, якою найчастіше виступає відділ маркетингу (маркетингова служба), дозволяє проводити систематичний контроль за виконанням маркетингових завдань та постійно здійснювати економічну оцінку ринкової діяльності підприємств.

Література:

1. Бєлов Б.О. Організаційно-економічний механізм розробки і реалізації підприємствами АПК маркетингових стратегій взаємодії / Б.О. Бєлов // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 124-129.
2. Маркетингові дослідження [Крикавський Є.В., Косар Н.С., Мних О.Б., Сорока О.А.] – Л.: Інтелект-Захід, 2004. – 268 с.
3. Герасимчук В.Г. Маркетинг / В.Г. Герасимчук – К.: Вища школа, 1994. – 327 с.
4. Лиходій В.Г. Маркетинг / В.Г. Лиходій, М.М. Єрмошенко.– Київ. – 2002. – 403 с.
5. Головкіна Н.В. Стимулювання збуту: теорія, практика і перспективи / Н.В. Головкіна // Маркетинг в Україні.– 2003. – № 2. – С. 47-51.
6. Липовицька С.А. Методи оцінки ефективності пристосування вітчизняних підприємств до змін зовнішнього середовища / С.А. Липовицька // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5(59). – С. 49-57.
7. Бабак Є. Нестандартные методы сбора информации в маркетинговых исследованиях / Є. Бабак // Маркетинговые исследования в Украине. – 2004. – № 5(6). – С. 46-49.
8. Ковальчук Т.М. Планово-аналітичне забезпечення маркетингового управління / Т.М. Ковальчук // Агроінком. – 2005. – № 1-2. – С. 69-74.
9. Кершис О.А. Организационные исследования: кому и зачем они нужны? / О.А. Кершис // Маркетинговые исследования в Украине. – 2004. – № 1(2). – С. 28-31.

Скриньковський Р. М., к.е.н.,
Львівський університет бізнесу та права
м. Львів, Україна

Шпак О. Г., старший лаборант кафедри,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

ДІАГНОСТИКА ЦІЛЕЙ І ЗАВДАНЬ КОМПАНІЇ ТА ЇХ ВІДПОВІДНОСТІ ОПЕРАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасна практика ведення бізнесу в Україні доводить, що практичною цінністю для формування стратегії компанії (підприємства), яка повинна повною мірою відповідати цілям і завданням та сприяти реалізації конкурентних переваг підприємства на ринку, є проведення діагностики цілей і завдань компанії та їх відповідності операційній діяльності.

Поряд з тим варто зазначити, що подана діагностика, перш за все, потрібна власникам та керівникам (менеджерам інституційного рівня управління) компанії. Що стосується керівників середньої та низової ланки управління, то результати діагностики цілей і завдань компанії та їх відповідності операційній діяльності для них не викликають явного інтересу. Це зумовлено тим, що керівники (менеджери) управлінського рівня та технічного рівня управління не

визначають вищу ціль (загальну мету) компанії в цілому, а відповідають за індивідуальні показники, за певну сферу і/або вид діяльності, за виконання та досягнення визначених цілей і поставлених завдань своїх структурних підрозділів (відділів) і/або функціональних служб, якими управляють [1; 2].

Тут варто також відмітити, що діагностику цілей і завдань компанії та їх відповідності операційній діяльності здійснюють при проведенні реорганізації компанії, визначенні (або заміні) керівників вищої ланки управління компанією, постійних відхиленнях запланованих показників функціонування компанії, формуванні нової вищої цілі і завдань компанії тощо [1].

Крім цього з'ясовано, що подану діагностику доцільно здійснювати регулярно і не рідше ніж один раз на три роки. За результатами діагностики цілей і завдань компанії та їх відповідності операційній діяльності готується звіт, який включає у себе чіткий огляд вузьких місць компанії і вичерпний перелік рекомендацій до вирішення виявлених проблем управління [1].

Беручи до уваги наведене вище, варто також зауважити, що діагностику цілей і завдань компанії та їх відповідності операційній діяльності рекомендується проводити за такими послідовними і взаємопов'язаними етапами [1]: етап 1 – аналіз обраної (діючої) стратегії розвитку компанії, а також цілей і завдань та їх відповідності меті діяльності компанії; етап 2 – аналіз рівня управління (інституційного, управлінського, технічного); етап 3 – аналіз бізнес-процесів компанії, документації; етап 4 – аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища впливу на функціонування та розвиток компанії; етап 5 – виявлення вузьких місць у діяльності компанії.

Водночас заслуговує на увагу наукова праця М.О. Боярської [3], у якій зазначено, що стратегія розвитку компанії завжди має поєднувати у собі заплановану та продуману лінію поведінки, а також можливість реагувати на все нове, ще незаплановане, в контексті забезпечення результату [3, с. 309].

В свою чергу у літературному джерелі [4] зазначено, що діагностика бізнес-процесів підприємства (як структурна складова діагностики цілей і завдань компанії та їх відповідності операційній діяльності): дозволяє виявити ключові закономірності функціонування відповідних бізнес-процесів, а також бізнес-системи загалом; виступає підґрунтям для формалізації методів менеджменту в управлінські рішення в контексті підвищення рівня ефективності функціонування бізнес-системи; забезпечує пошук наявних (можливих) шляхів (резервів) підвищення рівня ефективності відповідних бізнес-процесів, а також бізнес-системи загалом; дозволяє встановити «вузькі місця» на шляху функціонування відповідних бізнес-процесів та бізнес-системи загалом [4, с. 85].

Отже, виходячи із результатів аналізу наукових праць [1 – 4] та вивчення практики функціонування підприємств, встановлено, що діагностика цілей і завдань компанії та їх відповідності операційній діяльності – це фактично діагностика системи управління та бізнес-процесів компанії з метою досягнення її вищої цілі (загальної мети) відповідно до сформованої стратегії розвитку.

Література:

1. Диагностика целей, задач и их соответствия деятельности / Бизнес-консалтинг, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mfcbiz.ru/uslugi/45.

2. Кузьмін О.Є. Сучасний менеджмент / О.Є. Кузьмін. – Львів: «Центр Європи», 1995. – 176 с.

3. Боярська М.О. Аналіз стратегії розвитку підприємства / М.О. Боярська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 306-310.
4. Фролова Л.В. Алгоритм проведення діагностики бізнес-процесів у контексті антикризового управління підприємством / Л.В. Фролова, Є.Ю. Кателла // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2012. – № 1. – С. 84-87.

Хмарська І. А., к.е.н., доцент,
Первомайський політехнічний інститут
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова
м. Первомайськ, Миколаївська область, Україна

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Умови функціонування сучасної економіки, які характеризується гострою конкуренцією, вимагають від керівництва компаній постійної модернізації бізнес-процесів підприємства, використання інноваційних технологій. Впровадження комплексу Інтернет-маркетингу дозволяє сучасним українським підприємствам автоматизувати процес взаємодії з клієнтами, надаючи індивідуальне обслуговування в зручний час, ефективно організувати зворотний зв'язок, оперативно отримувати маркетингову інформацію і на цій основі приймати ефективні, обґрунтовані маркетингові рішення, проводити високоефективні рекламні кампанії. Отже, використання новітніх технологій Інтернет-маркетингу сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, а для деяких ринків з часом може стати бар'єром виходу на ринок.

У сучасній економіці на перший план виступає завдання управління не стільки споживчим попитом, скільки балансом потреб усіх учасників ринку з позиції загальних, економічних і соціальних інтересів – з очевидною метою зменшити економічну напругу між споживачем і виробником. І саме Інтернет як глобальна інформаційна система, що регулюється природними економічними законами, потенційно здатний зменшити цю напругу шляхом своєрідного вирівнювання можливостей усіх користувачів даного середовища. Інтернет дає змогу інтенсифікувати процес обслуговування потенційних клієнтів, без зайвих витрат надаючи їм необхідний сервіс двадцять чотири години на добу, сім днів на тиждень і триста шістдесят п'ять днів на рік. Інтернет не тільки відкриває перед підприємством можливість ефективно організувати зворотний зв'язок зі споживачем і оперативно вивчити поточний попит, але також гнучко змінювати власні маркетингові плани та рекламні проекти відповідно до безперервно змінюваної економічної ситуації. Крім того, саме Інтернет є незамінним інструментом для видобутку свіжої маркетингової інформації, багаторазово перевершуючи в цьому відношенні інші традиційні засоби. Використання Інтернету помітно скорочує накладні витрати по просуванню товарів і послуг зі збереженням необхідної ефективності та забезпечує суттєве зменшення ризику капіталовкладень, роблячи цей ризик керованим. Саме з тієї причини, що Інтернет стає основним каналом комунікації зі споживачем, а Інтернет-маркетинг – основним інструментом розвитку споживчого ринку, і виникає необхідність дослідження особливостей електронного маркетингу.

Інтернет-маркетинг розвивається швидкими темпами, поступово вдосконалюючи якісну сутність і форми проявів онлайн-діяльності, а також змінюючи управлінську спрямованість, пріоритети та підприємницьку поведінку суб'єктів ринку. Проте нині Інтернет-маркетинг сприймається переважно як об'єднання двох основних складових: сукупності маркетингових інструментів онлайн-просування та сукупності технічних методів просування в мережі Інтернет. Більшість фахівців у цій галузі трактування цього поняття зводиться лише до процесу просування будь -яких товарів або послуг в Інтернеті або ще вужче, як рекламу у Всесвітній Мережі, чи навіть – винятково як банерну рекламу. Цей факт недає змоги реально обґрунтувати та пояснити потенціал Інтернет-маркетингу в сучасному підприємництві. У глобальній мережі кожного дня з'являється все більше різноманітних суспільних груп та груп за інтересами (ком'юніті, форумів, блогів), де спілкуються маркетологи, спеціалісти з маркетингу, public relations (PR), рекламного просування, намагаючись зрозуміти основні тенденції переходу фізичного бізнесу у віртуальний простір і домовляючись про норми та правила Інтернет-маркетингу.

Для ефективної реалізації потенціалу Інтернет-маркетингу в Україні насамперед слід визначити сутність та специфіку здійснення управлінських заходів, спрямо- ваних на реалізацію певної сукупності практичних завдань маркетингового управління онлайн. По-перше, Інтернет має унікальні характеристики, що значно відрізняються від характеристик традиційних інструментів маркетингової діяльності. Так, однією з основних властивостей мережі Інтернет є її багатомірна медійна природа, яка характеризується високою ефективністю в поданні та засвоєнні інформації, що значно підвищує можливості маркетингового впливу в механізмі посилення взаємозв'язку підприємств і споживачів.

По-друге, у контексті можливостей Інтернет-маркетингу розширюється ареал інформаційно-комунікативних можливостей, що створює унікальні й практично безмежні умови для реалізації управлінських рішень різного рівня, комбінації та глибини проникнення [1]. Так, товарна політика може включати в себе одночасно: опис та аналіз маркетингового оточення товарів, інструменти оперативного дослідження споживчих мотивацій (зокрема, шляхом проведення онлайн-опитувань, урахування інтенсивності реакцій споживачів, кількості відвідувань сайту тощо), елементи розробки нових това-рів та сервісного обслуговування та ін. Водночас, інтерактивна комунікація дає змогу скорегувати цінову політику, сформувати еластичну систему ціноутворення. Збутова політика, у свою чергу, не лише відповідає за реалізацію товару через Інтернет, але й за забезпечення можливості оплати через глобальну мережу. Крім того, роль, виконувана Інтернетом, не обмежуються тільки комунікативними функціями, а також включає в себе можливість укладання угод, здійснення покупок і проведення платежів, надаючи йому риси глобального електронного ринку. І, враховуючи всі реальні можливості Інтернет-маркетингу, можна впевнено сказати, що перехід реального бізнесу до віртуального простору, не лише у світі, але й в Україні, є лише питанням часу та рівня знань.

Експерти Інтернет-ринку прогнозують найближчим часом збільшення частки інтернет-реклами до 7–8% від усього світового обсягу рекламного ринку; у свою чергу, вже сьогодні компанії таких держав, як Данія, Швеція та Велика Британія, закладають на Інтернет-маркетинг більше 10% своїх бюджетів, у той

час, як в Україні цей показник знаходиться на рівні 1–3%. Експерти прогнозують його зростання до 4%. Важливим інструментом Інтернет-маркетингу є організація веб-сайтів компаній, які виступають основним носієм маркетингової інформації та сучасних проявів інтерактивної поведінки та взаємовідносин учасників ринку. На жаль, в українському секторі Інтернет-простору інформація, що традиційно подається на веб-сайтах компаній, є скоріше поверхнево інформаційною зі слабкими ознаками реклами, що не дає змоги використовувати її як реальний Інтернет-ресурс, який створює умови для ефективної виробничо-комерційної та маркетингової діяльності [4].

Таким чином, сучасний розвиток Інтернет-маркетингу вимагає осмислення і наукового обґрунтування процесів, що відбуваються у сфері Інтернет-маркетингу, що дасть змогу сформувати ефективну систему онлайн-управління підприємствами, за допомогою інтерактивних методів здійснювати оперативне маркетингове управління виробничо-комерційною діяльністю, а також вивести українські компанії у світовий бізнес-простір, створюючи їм адекватні умови для результативної ринкової конкуренції.

Література:

1. Багрин Ю. Интернет как новый маркетинговый канал // Маркетинг и реклама. – 1999. – № 11 – 52 с.
2. Длигач А., Писаренко Н. Маркетинговые исследования в разработке стратегий // Маркетинговые исследования в Украине. – 2007. – № 2. – 67.
3. Дубинский І. Розвиток інтернету в Україні відкриває нові можливості для маркетингових досліджень / І. Дубинский // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 3. – С. 11-13.
4. Ковальчук С. Сучасний «партизанський маркетинг» / С. Ковальчук, О. Тябіна // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 38-40.
5. Литовченко І. Л. Інтернет – маркетинг як інструмент антикризових програм підприємства / І. Л. Литовченко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 49-53.
6. Окландер М. А. Комплекс Інтернет – комунікацій в маркетингу / М. А. Окландер, І. Л. Литовченко // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 10. – С. 29-35
7. Полонець В. М. Реалізація маркетингових стратегій в інтернеті: проблемні зони та шляхи їх подолання // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 4. – 22 с.
8. Пилипчук В. П., Литовченко І. Л. Стратегічне планування в мережі Інтернет // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 6. – 56 с.

Черняк В. І., к.т.н., доцент,
Національний гірничий університет
м. Дніпро, Україна

ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Цільовий підхід – це система методів і методичних прийомів, які забезпечують постійну орієнтацію управлінської діяльності, планово-управлінських рішень, процес виконання цих рішень на кінцеві результати з урахуванням соціально-економічних характеристик, які постійно змінюються, в результаті розвитку системи потреб, кількісних та якісних змін, в виробничому потенціалі системи, відносно якої застосовується цей підхід [1].

Цільовий підхід в управлінні – це цілісна філософія управління, представлена на практиці як управління за результатами в розробках фінських менеджерів [2], як спільне вироблення рішень і постановки цілей групою, а також, як менеджмент «однієї хвилини» – в роботі американських і японських менеджерів [3; 4], як співучасть працівників в виробничих радах в фірмах Німеччини [5] та ін.

Теоретичні та методичні основи цільового підходу в менеджменті отримали свій розвиток після введення П. Друкер в 1954 році терміну «управління за цілями» (англ. Management by Objectives, MBO) який він використовував у книзі «The Practice of Management». На думку ряду дослідників, з часу свого виникнення MBO пройшла наступні стадії розвитку [6]:

1. Класична модель MBO по П. Друкеру. Була поширена в 1960-1980-х рр. Основна ідея – поліпшити управлінні і продуктивність в цілому за допомогою визначення бажаних результатів діяльності. Типовий процес включав в себе:

1. Постановку стратегічних цілей і завдань на рівні топ-менеджменту.

2. Створення каскаду організаційних цілей і завдань для нижніх рівнів, а також плану заходів.

3. Розробку документа з місією організації, специфічними завданнями і планами для кожного члена організації.

4. Підбір ключових результатів і / або стандартів продуктивності для кожного завдання.

5. Періодичний вимір / оцінка поточного результату діяльності.

2. Методика SMART – стала доповненням моделі MBO, була популярна в 1980-1990-х рр. Фактично являє собою класичну модель, але з введенням критеріїв постановки цілей організації і працівників. Для того щоб виробляти необхідний ефект, мета повинна бути: Specific – конкретною; Measurable – вимірною; Achievable – досяжною; Resource-provided – забезпеченою ресурсами; Time-bound – з певними термінами (іноді A трактується, як Aggressive – активною, енергійною, або Agreed – узгодженою, а R – як Realistic – реалістичною [7]).

3. Проект-менеджмент. Концепція управління, що виникла як розвиток ідей MBO, SMART і моделі Демінга по поліпшенню якості (основна ідея – знайти можливі недоліки в процесі, викликані впливом зовнішнього середовища, і усунути їх). На додаток до раніше існуючих принципів був доданий ще один: «Досягти поставлених задач допомагає розподіл ресурсів і виконання завдань строго за складеним заздалегідь розкладом».

Традиційно концепцію MBO не відносять до будь-якої конкретної школі менеджменту, проте більшість її прихильників були прихильниками шкіл «людських відносин» і «поведінкових наук» – як, наприклад, Дуглас МакГрегор, Антоніа Райа і Джордж Одіорне [8].

В останні десятиліття в рамках MBO знайшли своє застосування різні методи, розроблені в рамках кількісних підходів науки управління – вироблення індикаторів діяльності (наприклад, збалансована система показників, Balanced Scorecard), управління продуктивністю (Performance Management), мотиваційні програми (Employee Recognition Programs, Employee Involvement Programs, Variable Pay Programs і т.д.), при цьому ядро їх залишається одне і теж – орієнтація на досягнення поставлених цілей.

Однак формування принципів цільового управління здійснюється не тільки в рамках власне управлінської науки. Слід зазначити, що розвиток цільового підходу відбувається паралельно і на тлі теоретичних узагальнень

еволюційного типу (еволюційна економіка, модель економіко-психологічного типу та ін., табл. 1).

Разом з тим, рівень організаційної та інформаційної складності економічних відносин все частіше виходить за рамки людських можливостей управління ними. Розвиток транснаціональних корпорацій, створення багатопрофільних вертикально, і горизонтально інтегрованих підприємств, регіональна і галузева кластеризация виробничих систем, венчурний і мережевий бізнес – напрямки розвитку сучасної індустрії, які потребують іншого, ніж механістичного, структурно-функціонального погляду на побудову політики їх соціальної відповідальності.

Таблиця 1

Розвиток теоретичних і методичних основ цільового підходу

<table>
<tr><th>Період розвитку</th><th>Школи економічної теорії</th><th>Школи менеджменту</th><th>Моделі керівника</th><th>Моделі цільового підходу</th></tr>
<tr><td rowspan="2">16-19-і ст.</td><td>Класична економіка (У. Петі, Ф. Кене, А. Сміт)</td><td rowspan="5">Наукового управління (Ф. Тейлор, 1911)</td><td>Економічна людина (А. Сміт, 1776)</td><td rowspan="7">MBO – Management by Objectives (П. Друкер, 1954)</td></tr>
<tr><td rowspan="5">Неокласична економіка (К. Менгер, А. Маршалл, Л. Вальрас та ін., 1870-і рр.)</td><td rowspan="4">Раціональна людина (А. Маршалл, 1890)</td></tr>
<tr><td>1900-1925</td></tr>
<tr><td rowspan="2">1925-1950</td><td rowspan="2">Адміністративного управління (А. Файоль, 1930)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Людських відносин і поведінкових наук (Е. Мейо, 1933)</td></tr>
<tr><td>1950-1975</td><td rowspan="4">Науки управління - кількісний підхід, (середина 20-го ст.)</td><td>Обмежено раціональна людина (Г. Саймон, 1959)</td></tr>
<tr><td rowspan="3">1975-Початок 21 ст.</td><td rowspan="3">Еволюційна економіка (П. Шумпетер, 1934 и активний розвиток з 1980-х рр.)</td><td rowspan="3">Економічно-психологічна людина (Дж. Катоні, 1975)</td><td>SMART – Specific, Measurable, Achievable, Resource-provided, Time-bound (1980-і рр.)</td></tr>
<tr><td>Проект-менеджмент (1990-і рр.)</td></tr>
</table>

Подальший розвиток концепції вимагає розробки специфічних способів аналізу. Як пише англійський економіст К. Боулдинг [9]: «Однією з відмінних перспектив на найближчі кілька десятиліть є розвиток математичних методів, які підходять для аналізу соціальних систем, до чого в більшості випадків не застосовні математичні методи 18-го століття, які ми, в основному, використовуємо. Світ швидше топологічний, ніж чисельний. Нам потрібна некартезіанська алгебра, також, як і геометрія неевклідова геометрія, де мінус на мінус не завжди дає плюс, а нижня межа – це найчастіше ілюзія. Тому багато чого ще має бути зроблено».

Література:

1. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. Санталайнен Т. Управление по результатам / Т. Санталайнен, Э. Воутилайнен, П. Поренне, Й.Х. Ниссинен. М.: – Прогресс, 1988 – 320 с.
3. Журавлев П. В. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников / В.П. Журавлев, М.Н. Кулапов, С.А. Сухарев [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.i-u.ru/biblio/archive/juravlev_kulapov_world_hiting/default.aspx
4. Эдингтон Д.Одноминутный менеджер и жизненное равновесие / Д. Эдингтон, К. Бланшар.: – Попурри, 2002. – 143 с.
5. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д.С. Синк: Пер. с англ.- М.: Прогресс, 1989. – 258 с.
6. Brim Rodney. A Management by Objectives history and evolution Goals; from MBO to Demming to PM and beyond, 2004 / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.managepro.com/mproweb.htm
7. Тарелкина Т. Управление по целям / Т. Тарелкина // Менеджмент сегодня. № 1. – 2003. – С. 40-47
8. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Вильямс, 2009. – 692 с.
9. Boulding K. E. What is evolutionary economics? // Journal of Evolutionary Economics. – № 1. – 1991. – P. 9–17.

Кадала В. В., к.ю.н., в.о.завідувача кафедри,
Донецький юридичний інститут МВС України
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗНИЦЬ У ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНАХ

Господарська діяльність залізничного транспорту має суттєве значення для економіки України. Залізничний транспорт, як одна з базових галузей економіки здійснює свою діяльність за різними напрямами. Така діяльність залізниць набуває особливого значення у міжнародному сполученні, оскільки з одного боку дозволяє забезпечувати перевезення різного роду вантажів, пасажирів, виконання інших видів робіт та отримувати надходження грошових коштів від здійснення такої діяльності, а з іншого – призводить до підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів з огляду на пожвавлення ділової активності на суміжних ринках.

Ефективне забезпечення діяльності залізниць в міжнародному сполученні можливе в рамках здійснення транскордонного співробітництва метою якого є розвиток соціально-економічних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших зв’язків між суб’єктами та учасниками транскордонного співробітництва. Основним нормативно-правовим актом в цій сфері є Закон України «Про транскордонне співробітництво» [1].

Слід зазначити, що однією з основних перепон у розвитку господарської діяльності залізниць з перевезень в європейському напрямі є різниця в ширині колій – 1435 мм у країнах ЄС, та 1520 мм – в Україні. Тому одним із основних завдань гармонізації роботи залізничних систем України та країн ЄС є налагодження безперебійної роботи цих систем за допомогою уніфікації відповідного законодавства, технічного регулювання цієї сфери та їх інтероперабельності.

Під інтероперабельністю слід розуміти здатність транс’європейської системи залізниць забезпечувати безпечний та безперервний рух потягів, який відповідає експлуатаційним вимогам до цих ліній. Ця здатність засновується на сукупності регламентних, технічних та експлуатаційних умов, які повинні бути виконані з метою задоволення основних вимог.

Технічне регулювання є необхідною умовою для забезпечення безпечного здійснення перевезень залізничним транспортом. Ст. 15 Господарського кодексу України встановлює, що технічне регулювання у сфері господарювання відбувається за допомогою технічних регламентів, стандартів; кодексів усталеної практики; класифікаторів; технічних умов. Отже, технічне регулювання є одним із способів державного регулювання у сфері функціонування залізничних систем.

Технічне регулювання є невід’ємною умовою для забезпечення безпечного здійснення перевезень залізничним транспортом. Правове забезпечення

гармонізації технічного регулювання залізничних систем України з країнами ЄС представлене низкою нормативних актів. Але їх ефективна реалізація потребує наявності значних інвестицій в цю галузь, що обумовлює необхідність залучення коштів як України так і країн ЄС, а також, зацікавленого приватного або державного капіталу без географічної прив'язки, що у свою чергу викликає внесення суттєвих змін у чинне в цій сфері законодавство.

Ефективне забезпечення функціонування двох залізничних систем дозволило б вітчизняному перевізнику збільшити вантажообіг в обох напрямах. Крім того, в частині перевезення пасажирів українському залізничному транспорту слід використовувати позитивний досвід закордонних залізничних перевізників, які мають у своїй структурі перевізників інших видів транспорту. Так, наприклад приватний чеський залізничний оператор LEO Express здійснює перевезення автобусними рейсами з наступною пересадкою на поїзди компанії, при чому забезпечується узгодження розкладу автобусів з поїздами [2]. По-перше, це дозволяє залучити додаткові пасажиропотоки, а по-друге, підвищує конкурентоспроможність самого перевізника за рахунок розширення видів діяльності. Але знову ж таки, вести мову про таке розширення слід тільки за умови забезпечення беззбитковості пасажирських перевезень.

Окремим напрямом господарської діяльності Української залізниці є проектування, будівництво, утримання, експлуатація, реконструкція, ремонт, модернізація, технічне переоснащення та інші види поліпшення об'єктів інфраструктури залізничного транспорту; будівельна діяльність, в тому числі організація спорудження будівель; спорудження житлових і нежитлових будівель; будівництво комунікацій; будівництво споруд; спеціалізовані будівельні роботи; будівництво залізниць [3].

Отже, на нашу думку перспективи розвитку напрямів господарської діяльності Укрзалізниці знаходяться у виході на відповідні ринки країн ЄС. Перші спроби за цим напрямом вже відбуваються і нещодавно філія «Центр з ремонту та експлуатації колійних машин» ПАТ «Укрзалізниця» та польська Компанія ZUE S.A. підписали контракт, за яким вперше в історії Укрзалізниці її фахівці виконуватимуть колійні роботи з очищення щебню, виправки, стабілізації, планування баласту в іншій державі. При цьому було досягнуто домовленостей про розширення співпраці з будівництва і ремонту залізничних колій у 2018 році [4].

Проте, розширення цього напряму діяльності потребує підготовки кваліфікованих кадрів, які б забезпечували участь у відповідних процедурах в закордонних країнах на тендерних етапах, супроводженні контрактного оформлення господарських відносин, вирішенні певних суперечок тощо, а також наявність відповідної якісної матеріально-технічної бази для проведення комплексних будівельних робіт.

Отже, основні напрями розвитку господарської діяльності залізниць у транскордонних регіонах це: перевезення вантажів, перевезення пасажирів, виконання будівельних робіт для закордонних залізниць. Ефективній реалізації діяльності за кожним з окреслених напрямів заважають свої складнощі, серед яких потреба у внесенні змін у чинне законодавство, необхідність суттєвих інвестицій у галузь, забезпечення беззбитковості функціонування залізниць за окремими з видів діяльності, підвищення кваліфікації кадрів та ін. Перспективи подальших наукових розвідок у цьому напрямі полягають у обґрунтуванні шляхів розв'язання наявних проблем.

Література:

1. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24 червня 2004 р. № 1861-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 45, стор. 1829, стаття 499.
2. Чешский ж/д оператор LEO Express начинает работу в Украине. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cfts.org.ua/news/cheshskiy_zh_d_operator_leo_express_nachinaet_rabotu_v_ukraine_29708
3. Питання публічного акціонерного товариства «Українська залізниця»: Постанова КМУ від 02 вересня 2015 р. № 735, Статут. // Урядовий кур'єр від 29.09.2015. – № 179.
4. «Укрзалізниця» буде ремонтувати станції в Польщі. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.vectornews.net/news/business/24735-ukrzalznicya-bude-remontuvati-stancyi-v-polsch.html

Корогодова О. О., к.е.н., доцент,

Кугій А. А., студент,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
м. Київ, Україна

МЕХАНІЗМ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ НА ПРИКЛАДІ ТНК НІДЕРЛАНДІВ

Нідерланди є одночасно країною базування, і країною перебування транснаціональних компаній, займаючи одне з провідних місць у рейтингах лідерів ТНК. За даними Fortune Global 500, у 2016 р. нідерландська корпорація Royal Dutch Shell знаходилась на 5-му місці у загальному рейтингу структур транснаціонального типу підприємництва. В зазначеній країні зареєстровано 12 материнських компаній ТНК [1]. Найбільші з них за рівнем доходу представлено в табл. 1.

У представлених ТНК існує подібна ознака негативного приросту доходу компаній до попереднього року. Основними секторами, які найбільше представлені у країні серед потужних ТНК, є харчовий, фінансовий та тютюновий. Але найбільш провідні позиції займають компанії енергетичної та аерокосмічної промисловості. Найвищі місця опанували структури транснаціонального типу підприємництва, що створені спільним капіталом декількох країн або національних концернів і є фактично багатонаціональними компаніями.

Так, Royal Dutch Shell має нідерландське та британське походження; Airbus Group була утворена шляхом злиття французької, італійської та німецької компаній; ING Group з'явилась за рахунок злиття ING Commercial Banking та ING Lease. Окрім перерахованих лідерів, слід зазначити ТНК Unilever (147 місце у рейтингу), що має подвійну штаб-квартиру у Роттердамі та Лондоні.

Зміни позицій у рейтингах Fortune Global 500 представлені у табл. 2. Нідерландські ТНК характеризуються значним розривом між першою позицією та наступними.

Таблиця 1

Характеристика найбільших ТНК, що базуються у Нідерландах

Название	Сектор	Кількість робітників	Дохід, млн дол.	Зміна до попереднього року, %	Прибуток, млн дол.	Зміна до попереднього року, %	Активи, млн дол.
Royal Dutch Shell	Енергетика	90000	272,156	-36,9	1,939	-87	340,157
Airbus Group	Аеро-космічний та захисту	136574	71,493	-11,2	2,991	-3,8	115,877
ING Group	Фінанси	57553	66,206	-24,8	5,464	327,8	910,078
Louis Dreyfus	Харчовий та тютюновий	17555	55,733	-13,9	211	-67,4	18,592
Royal Ahold	Харчовий та фармацевтика	129000	42,378	-2,6	945	19,9	17,249
Aegon	Фінанси	31530	39,062	-36,5	789	-21,4	453,135
LyondellBasell Industries	Хімічний	13000	32,736	-28,2	4,476	7,2	22,757
Royal Philips	Електроніка та обладнання	112959	28,689	-7,1	716	30	33,646
Achmea	Фінанси	15412	25,763	-27,5	425	2187,7	100,926
Rabobank Group	Банківський, страхування, комерція	45658	24,019	-19,8	976	18,7	728,159
Heineken Holding	Харчовий та тютюновий	73767	23,208	-9,6	1,062	5,3	40,965
Randstad Holding	Бізнес послуги	29750	21,319	-6,8	576	27,6	7,939

Джерело: складено авторами на основі [1]

Таблиця 2

Порівняння рангу найбільших ТНК у рейтингу Fortune Global 500 за 2000 та 2016 рр.

№	Название	Номер 2016	Номер 2000	Максимальний ранг
1	Royal Dutch Shell	5	11	1 (2009; 2012-2013)
2	Airbus Group	100	346	100 (2016)
3	ING Group	117	27	7 (2008)
4	Louis Dreyfus	157	-	150 (2014)
5	Royal Ahold	222	85	35 (2003)
6	Aegon	253	173	103 (2008; 2010)
7	LyondellBasell Industries	315	-	147 (2009)
8	Royal Philips	368	96	51 (1997)
9	Achmea	413	-	331 (2015)
10	Rabobank Group	445	185	147 (2008)
11	Heineken Holding	459	-	430 (2010)
12	Randstad Holding	494	-	494 (2016)

Джерело: складено авторами на основі [1]

Серед 12-ті зазначених ТНК з початку XXI століття підвищили свої позиції сім компаній, чотири з яких створено менш, ніж 15 р. тому, або вони не були присутні у рейтингу. Інші ТНК втратили свої позиції, наприклад, найбільшою негативною динамікою відзначились компанії ING Group (7 місце ще у 2008 р.), Royal Ahold (з 2003 р. має зниження на 187 позицій), Royal Philips (з 2000 рр. – на 272 позиції).

Нідерланди виступають як країною базування, так і країною перебування для транснаціональних структур. Найвідоміші та найбільші компанії, які представлені у країні – це Nike, Adidas, Tesla Motors, Tata Steel, LIDL, V&D. Для економіки країни присутність ТНК має значний вплив. За статистичними даними, 40% робочих місць припадає на транснаціональні утворення, 2/3 загального обороту приватного сектору (40% – іноземні ТНК, 25% – національні) та більше 80% міжнародної торгівлі товарами. Зазначені компанії забезпечують близько 2 млн робочих місць (при 7,8 млн осіб трудових ресурсів та 6,9% офіційного безробіття станом на 2015 р.). У 2013 р. іноземні ТНК забезпечували близько 1/2 експорту та імпорту товарів Нідерландів, тоді як національні забезпечували 33,4% експорту та 30% імпорту [2].

Таблиця 3

Характеристика механізму транснаціоналізації підприємств на прикладі ТНК Нідерландів

№	Назва	Суб'єкти взаємодії	Фаза розвитку	Стратегії диверсифікації	Сектор
1	Royal Dutch Shell	Стан-дартні	4*	Переважно вертикальна	Енергетика
2	Airbus Group	Стан-дартні	4	Переважно конгломератна	Аеро-космічний та захисту
3	ING Group	Стан-дартні	4	Переважно вертикальна	Фінанси
4	Louis Dreyfus	Стан-дартні	4	Переважно горизонтальна	Харчовий та тютюновий
5	Royal Ahold	Стан-дартні	4	Переважно горизонтальна	Харчовий та фармацевтика
6	Aegon	Стан-дартні	4	Переважно вертикальна	Фінанси
7	LyondellBasell Industries	Стан-дартні	4	Переважно вертикальна	Хімічний
8	Royal Philips	Стан-дартні	4	Переважно конгломератна	Електроніка та обладнання
9	Achmea	Стан-дартні	4	Переважно вертикальна	Фінанси
10	Rabobank Group	Стан-дартні	4	Переважно вертикальна	Банківський, страхування, комерція
11	Heineken Holding	Стан-дартні	4	Переважно горизонтальна	Харчовий та тютюновий
12	Randstad Holding	Стан-дартні	4	Переважно горизонтальна	Бізнес послуги

Джерело: на основі розрахунків авторів, наведених у інших публікаціях [3; 4]

* З огляду на стратегії виходу на зовнішні ринки, у контексті транснаціоналізації виділено 4 фазу, яка характерна саме для ТНК, та вказує на відповідність компанії критеріям визначеними у п. 1.2 Комісією при Економічній і соціальній Раді ООН [5]

На підставі проведених досліджень нами представлено окремі елементи механізму транснаціоналізації найбільших нідерландських транснаціональних корпорацій (табл. 3).

Що стосується співробітництва зазначених компаній з Україною, слід зазначити, що за даними [6], на території України зареєстровано близько 500-та компаній з нідерландським походженням капіталу. Найбільшими інвесторами традиційно залишаються Royal Dutch Shell, ING Ukraine, Rabobank, Philips, Akzo Nobel, Unilever Export. За обсягом інвестування в українські компанії Нідерланди посідають друге місця після Кіпру. Активізація білатеральної співпраці тісно пов'язана зі зростанням вагомості аграрної складової українського експорту та відповідним розвитком водних транспортних шляхів [7].

Таким чином, нідерландські транснаціональні корпорації займають провідне місце в структурі світових прямих іноземних інвестицій. Механізм транснаціоналізації зазначених компаній має таки риси: найбільші з них знаходяться на четвертій фазі розвитку, мають стандартні для цього ступеня розвитку суб'єкти взаємодії, переважно вертикальний тип диверсифікації діяльності. Перспектива подальших наукових розробок полягає у визначенні критеріїв прогнозування та передбачення механізму транснаціоналізації другорядних компаній Нідерландів для поглиблення міжнародного співробітництва та покращання перспектив економічного розвитку України.

Література:

1. Official site Global 500 [Electronic resource]. Access to the resource: http://beta.fortune.com/global500/
2. Official site of Central Bureau of Statistic of Netherland / [Electronic resource]. Access to the resource: https://www.cbs.nl/en-gb/news/2015/30/multinational-companies-play-prominent-part-in-dutch-economy
3. Корогодова О. О., Кугій А. А. Теоретичні засади створення і функціонування транснаціональних компаній // Бізнес Інформ. – 2017. – № 3. – С. 71–77.
4. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / С. В. Войтко, О. А. Гавриш, О. О. Корогодова,Т. Є. Моісеєнко. – Київ : КПІ. ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2016. – 208 с.
5. United Nations Commission on Transnational Corporations [Electronic resource]. Access to the resource: https://www.uia.org/s/or/en/1100059616
6. Торговельно-економічне та інвестиційне співробітництво між Україною та Нідерландами (Міністерство закордонних справ України). [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://netherlands.mfa.gov.ua/ua/ukraine-nl/trade
7. Doing business in the Netherlands [Electronic resource]. Access to the resource: https://www.netherlandsandyou.nl/your-country-and-the-netherlands/ukraine/doing-business/dnipro-development-initiative

Щербакова Е. В., к.э.н.,
Луганская государственная академия культуры и искусств
г. Луганск, Украина

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Необходимость развития экономического потенциала региона сводится к тому, что совокупная способность экономики региона увеличивается, улучшая качество производственно-экономической деятельности и умножая благосостояние экономики страны в целом. Однако исследования в направлении развития экономического потенциала региона на современном этапе становления экономической науки сводятся в большинстве случаев либо к проведению анализа его структуры и оценке влияния эндогенных и экзогенных факторов, либо к внедрению мероприятий рационального использования имеющихся ресурсов и возможностей. Такое положение дел не соответствует сущности развития экономического потенциала региона, а именно возникновения нового качества, состояния потенциала – его состава и структуры.

Для возникновения предпосылок появления нового качества или состояния экономического потенциала региона необходимо влияние внешних и/или внутренних факторов, обусловленных процессом развития экономики региона. С вою очередь, движущей силой развития экономика региона, способной повлиять на изменения её состава и структуры, может послужить конкурентная борьба. Современные условия конкурентной борьбы в любой сфере человеческой деятельности характеризуются стремлением к получению лидерских позиций в отрасли, в регионе, в государстве, на мировом рынке.

С целью пониманию влияния экономического лидерства региона на процесс развития его экономического потенциала необходимо уточнить определение самого термина. Существует множество определений и теорий лидерства, на которых мы сейчас не будем заострять внимание, а только выделим наиболее подходящие для данного исследования понятия.

Слово «лидерство» происходит от слова «тропинка» – дорога, путь, направление судна в море [4]. Лидерство, как и власть, – это потенциал, что имеет человек. Сила и принуждение в лидерстве изменяются на побуждение и вдохновение [3]. Лидерство – отношения доминирования и подчинения, влияния и следования в системе межличностных отношений в группе [1]. Лидерство – это тип управленческого взаимодействия, основанный на наиболее эффективном для данной ситуации сосуществовании различных источников власти и направленный на достижение целей организации [3]. Под лидерством понимается один из механизмов интеграции групповой деятельности, когда индивид или часть социальной группы выполняет роль лидера, т.е. объединяет, направляет действия всей, группы, которая ожидает, принимает и поддерживает его действия [2].

Исходя из представленных определений, можно сделать вывод о том, что лидерство региона в экономическом аспекте дает возможность определять направление движения последователей, выводя на новый экономический уровень государство. Вместе с этим регион-лидер увеличивает свои возможности привлечения инвестиций, высококвалифицированных кадров, новых технологий, что способствует развитию его экономического потенциала.

Способность видения перспективы собственного развития также связано с наличием инновационного потенциала региона. Речь идет о том, что имеющийся потенциал не всегда объективно отражает перспективу роста, т.к. может меняться с течением времени и под действием различных факторов. Обладая инновационным потенциалом, субъект способен приумножить имеющийся потенциал, что может положительно повлиять на стратегию развития для завоевания лидерских позиций. В качестве такой стратегии можно использовать стратегию конкурентной борьбы М.Портера, основанную на пяти конкурентных силах, стратегии концентрированного роста, стратегии интегрированного роста, стратегии диверсифицированного роста и стратегии сокращения. Выбор стратегии развития региона для завоевания лидерских позиций зависит от целеполагания руководителей самого региона и государства.

Обеспечение развития региона и завоевания лидерских позиций без привлечения дополнительных инвестиций невозможно по причине больших объемов требуемых финансовых вложений. Даже при условии, что экономика региона находится на высоком уровне и имеет профицит регионального бюджета, время на формирование необходимого объема капитала на развитие потребуется много, что отрицательно скажется не только на реализации стратегии развития для завоевания лидерских позиций, но и на удержании уровня региональной конкурентоспособности.

Разработка и реализация проекта по завоеванию лидерских позиций в первую очередь должны обеспечивать повышение региональной конкурентоспособности и эффективности использования стратегических ресурсов развития региона. Такие проекты могут быть направлены как на развитие социальной сферы региона, инфраструктуры, промышленности, экономики и т.д. для привлечения новых и активизация имеющихся ресурсов развития региона.

Обобщенная схема развития экономического потенциала региона через завоевание лидерских позиций представлена на рис. 1.

Завоевание лидерских позиций региона при успешной реализации стратегии развития повлечет за собой увеличение многих социально-экономических показателей, таких как рост доходов консолидированного бюджета, улучшение качества жизни, увеличение численности населения и т.д. В свою очередь перечисленные социально-экономические показатели повлияют на развитие экономического потенциала через увеличение расходов социальные проекты региона, привлечение высококвалифицированных специалистов в разных отраслях, повышение промышленного потенциала региона и т.д. Однако, для достижения поставленной цели знать составляющие и принцип развития экономического потенциала региона недостаточно. Для успешной реализации стратегии развития региона для завоевания лидерских позиций необходимо разработать комплексный механизм, позволяющий соединить взаимодополняющие процессы развития и лидерства воедино для получения нового качества и состояния экономического потенциала региона.

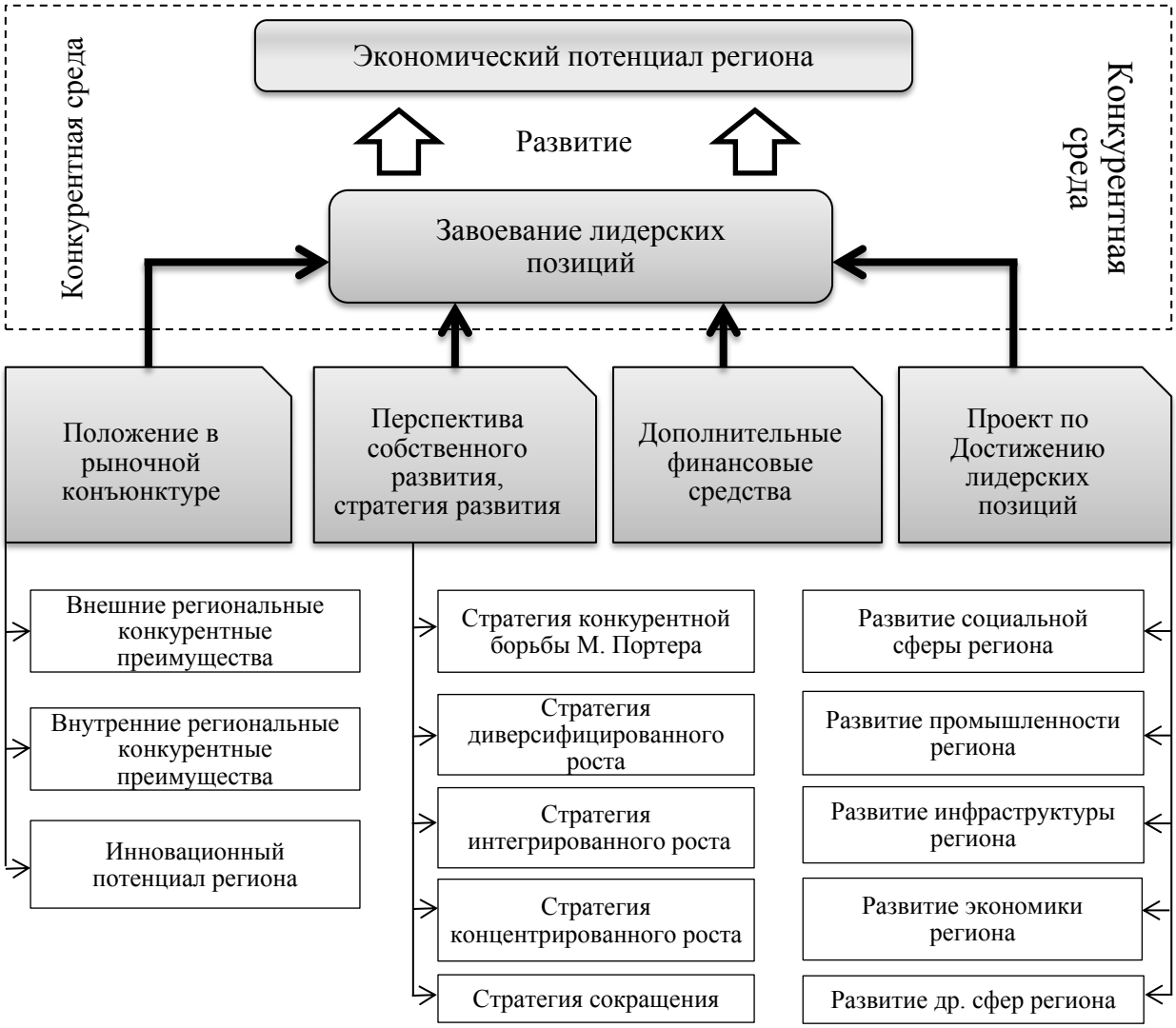


Рис. 1. Схема развития экономического потенциала региона

Подводя итоги, необходимо отметить важность и необходимость развивать потенциал для региона и государства в целом. Завоевание лидерских позиций для осуществления процесса развития экономического потенциала региона является наиболее подходящим инструментом. Однако в условиях постоянно изменяющейся внешней среды и ужесточения правил конкурентной борьбы удержание региональной конкурентоспособности и завоевание лидерских позиций является сложной задачей для любого экономического субъекта. Поэтому необходимо разрабатывать механизм развития экономического потенциала региона.

Литература:

1. Дорофеева Л.И. Менеджмент: Учебник для студентов, обуч. по спец. «Математика», «Механика», «Прикладная математика в экономике» / Л.И. Дорофеева, М.В. Бгашев. – Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2008. – 403 с.: ил.

2. Ирхин Ю.В. Политология [учеб.] / Ю.В. Ирхин, В.Д. Зотов, Л.В. Зотова.– М. : Юристъ, 2002. – 511 с.

3. Скибицкая Л.И. Лидерство и стиль работы менеджера. [Учеб.пособие] / Л.И. Скибицкая. – К. : Центр учебной литературы, 2009.

4. Сущность и значение власти [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://mybiblioteka.su/6-25926.html.

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES: SOCIAL RESPONSIBILITY CONTEXT

Muweis J., Dr of Economics, Assistant Professor,
AGH University of Science and Technology
Kraków, Poland

SPACE DEBRIS AND THE RESPONSIBILITY FOR THE CLEAN ORBITAL SPACE

The idea of CSR (Corporate Social Responsibility) is connected with different types and many aspects of economic activity. The main issue of it – is developing a responsible and strategic approach to sustainability. Rules of CSR can support organizations in understanding, managing and improve its activities in the area of sustainable development [1]. In the 21st century is necessary to develop production and consumption policies improving the quality of offered products and services and at the same time to reduce a negative impact on natural environment and health. That is why modern enterprises have a responsible approach to business activities, due product life cycle – starting from product design through its use and post production phase.

Social responsibility is not only concerned with enterprises acting in different economic sectors and in variety of places. Organizations and scientists are also responsible for their achievements, inventions, and innovations which are deployed to business activity. The effects of the discoveries of new knowledge has a big impact on all participants of economic processes, even those indirectly connected with them.

Waste sector is big challenge but also potential for the future. The minimizing waste is a significant problem in a new idea of circular economy, as well as its reusing. There are still being sought up to date solutions to meet requirements and find the indicators of circular economy in this important sector in which waste is treated as resource.

Space debris in the Earth's orbital space

One of the little- known, but very important segment of waste is called «space debris». It is defined as the waste created by man in outer space. The most troublesome orbital waste are: unused satellites, parts of launch vehicles and different parts of space objects and other smaller waste. Disturbing is an increasing number of this type of waste in Earth's orbits which involves the danger of collisions in space with other objects. Our orbital space has become an important area since 1961 (Vostok 1 mission). It was caused by technological development and space race. The main consequence of it is that the Earth's orbits are now very crowded by space waste. They are situated on different space orbits (LEO- Low Earth Orbit, Medium Earth Orbit and Geostationary Earth Orbit) These wastes circulate alongside the working objects – mainly artificial satellites. In the figure 1 is seen how much the problem of orbital debris is significant to us.

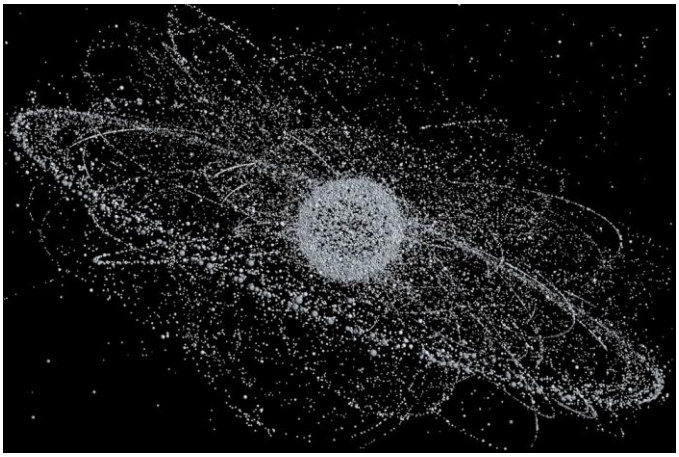


Fig. 1. Waste in Earth's orbital space

Source: Space Debris Image Courtesy [2]

As shown in figure 2 there are total numbers of objects in Earth's orbits and numbers of space waste in selected years of the period of 1998-2017. It is clearly seen that the numbers of waste are increasing in relation to all objects in the analyzed period.

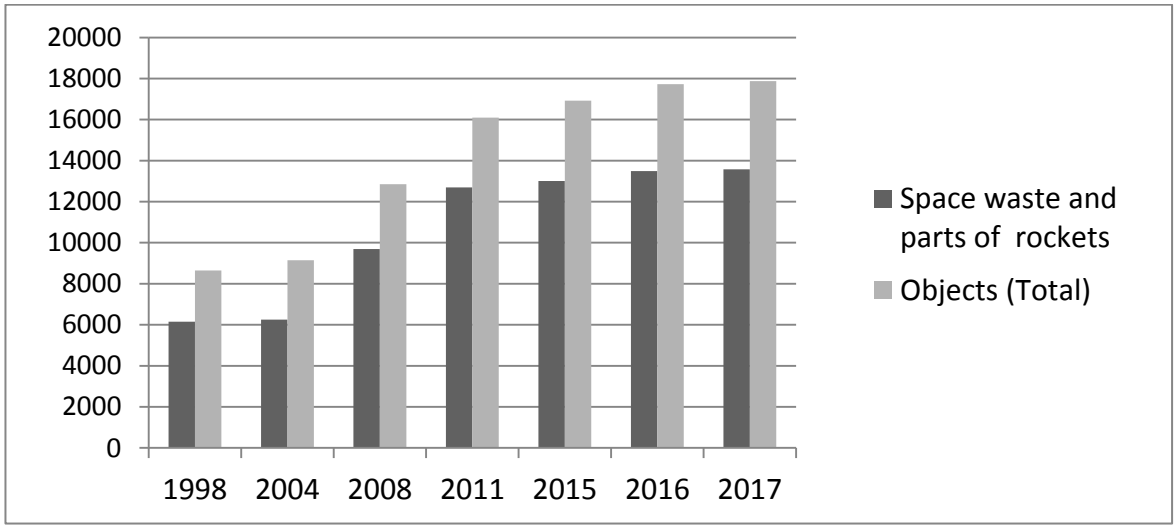


Fig. 2. The total number of space objects and waste in Earth's orbits in selected years of the period 1998-2017

Source: own work based on: [3]

Responsibility for the clean space.

Orbital space is the common good, available for everyone. Therefore interferences must be done keeping in mind responsibility. International law governs the use of space and celestial bodies. The reason for legislative regulation in this field was the space race.

First regulation in this field was Treaty on Principles Governing the Activities of States in the Exploration and Use of Outer Space, including the Moon and Other Celestial Bodies, signed on January 27th 1967 [4]. First and still existing institution implementing legal initiatives is called International Institute of Space Law. It was founded in the year 1959. There are also a few organizations governmental and nongovernmental which conduct space research and undertake activities for its development. Among the research areas is: the economics of space research, their

application and the problem of security in space. The issue of space waste was not investigated in the early period of space exploration. But now the problem of cleaner space requires optimal solutions from the scientific community and organizations dealing with space exploration. Minimizing this type of waste is very difficult challenge. Acting in this field requires complex solutions. They are connecting with many disciplines like: law, hard sciences, economics and administration. Governmental and nongovernmental organisations work on proper solutions to reduce the amount of space debris and protect their creation. For example: National Aeronautics and Space Administration (NASA) has created Space Debris Mitigation Programme. The Inter – Agency Space Debris Coordination Committee (IAED) coordinates actions on space debris. ESA – European Space Agency – acts in different fields connecting with space exploration and one of its goals is «clean space».

ESA is pioneering an eco – friendly approach to space activities. On the ground, that means adopting greener industrial materials, processes and technologies. In space, it means preserving Earth's orbital environment as a safe zone, free of debris. The only way to preserve key orbits for future use is to shrink the current amount of debris in absolute terms, which will require novel technologies and approaches for the removal of debris and the design of non-debris creating missions [5].

References:

1. Based on: Standard AA 1000 – Zasady odpowiedzialności, Account Ability https://www.mr.gov.pl/media/15752/Standard_AA1000_Zasady_Odpowiedzialnosci_2008.pdf (date of access to the webside 5th of May, 2017).
2. Space Debris Image Courtesy https://www.nasa.gov/multimedia/imagegallery/index.html (date of access to the webside : 3rd of May, 2017).
3. Orbital Debris Quarterly News National Aeronautics and Space Administration (NASA) Vol. 3 (1998) – 21(2017) https://www.orbitaldebris.jsc.nasa.gov/quarterly-news/newsletter.html (date of access to the webside 7th of May, 2017).
4. Gróbiel A., Międzynarodowe Prawo kosmiczne (International space law), PWN 1985 Warszawa, p. 43.
5. European Space Agency http://www.esa.int/Our_Activities/Space_Engineering_Technology/Clean_Space/The_Challenge (date of access to the webside 15th of May, 2017).

Андрощук І. В., к.с.-г.н., доцент кафедри,

Мисковець І. О., к.г.н., доцент кафедри,

Луцький національний технічний університет

м. Луцьк, Україна

Дубинчук Л. І., аспірант,

Східноєвропейський національний університет

імені Лесі Українки

м. Луцьк, Україна

РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МІСТА ЛУЦЬКА

Техногенна безпека є важливою складовою життя та розвитку територіальної громади. Поліпшення якості життя та добробуту мешканців міста, покращення демографічної ситуації, виведення екологічної безпеки на рівень європейських

стандартів, суттєвих зрушень в економіці міста, потребують цілеспрямованої діяльності виконавчих органів Луцької міської ради та послідовної і комплексної реалізації стратегічних пріоритетів економічного, соціального й культурного розвитку міста.

Доцільністю підготовки такого документу, розробленого відповідно до європейських стандартів, з урахуванням впливу світових тенденцій просторового розвитку, так і з внутрішніми чинниками, що породжені недосконалістю державної політики є забезпечення сталого розвитку економіки у 2016-2017 роках, підвищення рівня життя і добробуту мешканців міста

Стратегічність цього документу спрямована на визначення цілей регіональної політики, завдань та інструментів для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу міста, продуктивності його економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища.

Така стратегія визначає основні завдання місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, спрямовані на виконання зазначених завдань, а також передбачає узгодженість з Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року (далі – Державна стратегія) [1, с. 2].

Програма економічного і соціального розвитку міста Луцька на 2016-2017 роки (далі – Програма) розроблена відповідно до Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», постанови Кабінету Міністрів України від 26.04.2003 р. № 621 «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету», використано результати досліджень і розробок дисертантів вищих учбових закладів області та ряду інших науково-дослідних і проектних установ.

Основні цілі і завдання Програми на 2016-2017 роки ґрунтуються на положеннях державної Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» з урахуванням результатів та тенденцій розвитку міста у 2015 році, наявних проблем та впливу очікуваних змін зовнішньоекономічної ситуації на економіку.

Поряд з цим при розробці Програми враховано Стратегію економічного і соціального розвитку Волинської області на період до 2020 року та основні прогнозні показники економічного і соціального розвитку Волинської області на 2016-2017 роки.

Реалізація головних завдань та заходів економічного і соціального розвитку міста у 2016-2017 роках дозволить покращити інвестиційну привабливість, створити умови для підвищення рівня конкурентних переваг та потенціалу міста, та на цій основі досягти належних стандартів життя та доступності якісних послуг для населення.

Цілі та пріоритетні завдання, визначені Програмою, будуть реалізовані шляхом тісної співпраці місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, роботодавців та профспілок.

Завдання і заходи Програми фінансуються за рахунок коштів бюджету міста, субвенцій з державного бюджету, коштів державного фонду регіонального розвитку, коштів, залучених у рамках міжнародних проектів та грантів, власних коштів суб'єктів господарювання.

Орієнтовний обсяг фінансування заходів Програми за рахунок усіх джерел фінансування складає 832,41 млн. грн., з них за рахунок коштів бюджету міста 534,63 млн. грн.

Охорона навколишнього природного середовища та безпека життєдіяльності є основою соціальної стабільності міста.

Забезпечення екологічно безпечного навколишнього середовища для життя та здоров'я населення, зменшення рівня техногенного навантаження на довкілля є головною метою покращення його стану. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити ряд пріоритетних завдань які включають:

- уповільнення темпів зростання антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище та досягнення максимально можливого безпечного для здоров'я людини стану навколишнього природного середовища;
- зменшення негативного впливу транспортного комплексу міста на якість довкілля та удосконалення управління у сфері утримання зеленого господарства та оптимізація бюджетних витрат на реконструкцію існуючих зелених насаджень.

Для забезпечення виконання зазначених завдань необхідно:

- зменшення обсягу викидів загальнопоширених забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення шляхом придбання та встановлення обладнання для очищення газопилового потоку, ведення моніторингу показників вмісту небезпечних речовин в атмосферному повітрі від стаціонарних та пересувних джерел забруднення ;
- реконструкція каналізаційних очисних споруд, будівництво каналізаційної зливової станції, модернізація технологічної системи станції водопідготовки на Дубнівському майданчику КП «Луцькводоканал», будівництво системи водопостачання з замкнутим циклом, придбання обладнання для станції нейтралізації та очищення стічних вод ДП «ЛРЗ «Мотор», «Луцька картонно-паперова фабрика», відновлення і підтримання сприятливого гідрологічного режиму та санітарного стану річок з облаштування та благоустроєм прибережних захисних смуг;
- розширення сміттєсортувальної лінії на полігоні твердих побутових відходів с. Брище, збільшення обсягу використання відходів як вторинної сировини, будівництво об'єкту для утилізації біологічних відходів на полігоні твердих побутових відходів с. Брище.

Техногенна безпека та охорона праці є важливою складовою Програми. Головною метою цього напряму є проведення попереджувальних заходів у сфері цивільного захисту, техногенної та пожежної безпеки з метою досягнення прийнятного ризику виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру та зменшення людських та матеріальних втрат. Забезпечення конституційного права працівників на належні, безпечні і здорові умови праці. При цьому чітко визначено цілі та пріоритетні завдання здійснення на 2016-2017 роки:

- підвищення ефективності превентивних заходів щодо захисту населення і території від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру,
- підвищення відповідальності роботодавця за створення належних, безпечних, здорових умов праці, запобігання нещасним випадкам та професійним захворюванням,
- підвищення рівня промислової безпеки шляхом здійснення системного контролю за додержанням суб'єктами господарювання вимог законодавства з охорони праці [2, с. 3].

Таким чином, це дозволить забезпечити реальну готовність органів управління, сил та засобів цивільного захисту всіх ланок до оперативного реагування на надзвичайні ситуації. Зокрема, покращить стан цивільного захисту на території міста, підвищить рівень відповідальності посадових осіб підприємств за дотриманням вимог законодавства з питань охорони праці та підвищення рівня контролю за дотриманням вимог нормативно – правових актів з охорони навколишнього середовища, технологічної і виробничої дисципліни працівниками в процесі трудової діяльності та належного фінансування заходів з охорони довкілля та охорони праці.

Література:

1.Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 25.06.1991 р. – № 1264-12. – С. 2.

2.Програма економічного та соціального розвитку м. Луцьку на період 2016 – 2017 рр. // Рішення Луцької міської ради від 16.12.2015 р. – № 707-1. – С. 3.

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

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

ПИТАННЯ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ХІМІЇ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ХІМІЧНИМ ВИРОБНИЦТВОМ

Переважна більшість хімічних підприємств є джерелом істотного забруднення довкілля, тому підвищення їхньої екологічної ефективності є важливим завданням соціально відповідального управління галузевим виробництвом.

Поряд із традиційними методами екологізації виробництва, які включають формування і впровадження систем раціонального природокористування й зменшення забруднення навколишнього середовища, новим напрямком екологічної політики підприємств хімічної промисловості в останнє десятиліття стало приєднання до добровільних міжнародних програм стійкого розвитку. Наприклад, до нової європейської системи реєстрації, оцінки та авторизації хімічних речовин REACH [1], яка у 2007 р. замінила кілька десятків різних нормативів, стандартів і правил, що регулювали оборот хімічної продукції в економіці ЄС. У 2018 р. закінчується третій – останній – етап авторизації доступу промислової продукції на ринок ЄС, який полягає у здійсненні сертифікації відповідної продукції.

Ще одним напрямком втілення соціально відповідального управління хімічним виробництвом є реалізація програми «Відповідальна турбота хімічної

промисловості України». Ця програма спрямована на імплементацію принципів міжнародної ініціативи Responsible Care, що має на меті відповідальне, дбайливе ставлення до навколишнього природного середовища і здоров'я людей, удосконалення хімічної безпеки та відкрите спілкування із зацікавленими сторонами щодо хімічної продукції та процесів її виробництва [2].

На сьогоднішній день провідними підприємствами хімічної промисловості України (ПАТ «Одеський припортовий завод», Черкаське ПАТ «Азот», ПАТ «ДніпроАзот», ПАТ «Рівнеазот», ПрАТ «Сєвєродонецьке об'єднання Азот», ПАТ «Концерн Стирол», ПАТ «Сумихімпром», ПАТ «Укрпластик») втілено комплексні заходи з впровадження сучасних систем управління безпекою виробничих процесів, зниження виробничих і екологічних ризиків, зменшення навантаження на природне оточуюче середовище, проходження процедур аудиту і сертифікації з боку визнаних міжнародних органів сертифікації. Проте сьогодні у галузі працює понад 3 тис. малих і середніх підприємств (переважно у виробництві лакофарбових матеріалів, мила, мийних засобів та засобів для чищення, пластмасових виробів), де цей процес відбувається дуже повільно і потребує системного підходу, колективної ініціативи та організаційної підтримки з боку галузевих інституцій.

Утім, наведені результати діяльності вітчизняних підприємств можна вважати лише першими кроками, які реалізують початковий етап імплементації міжнародних ініціатив зі стійкого розвитку та «озеленення» економіки. Для визначення подальших стратегічних орієнтирів можна скористатися підходом Л.Г. Мельника та О.В. Кубатка [3, с. 39], які визначили такі етапи: 1) пов'язаний із засобами контролю за забрудненням навколишнього середовища; 2) полягає в удосконаленні екологічної складової технологій; 3) пов'язаний із заміною небажаних товарів на «більш зелені»; 4) пов'язаний із виробництвом та споживанням товарів для сталого розвитку.

Одним з основних напрямків реалізації парадигми сталого розвитку у хімічній промисловості є концепція «зеленої» хімії, яка виникла наприкінці минулого століття. Її основні принципи сформулював П. Анастас, один з керівників Агентства охорони навколишнього середовища США [4]. Концепція передбачає вдосконалення хімічних процесів, яке позитивно впливає на навколишнє середовище. Тобто на відміну від завдань традиційної екології щодо знешкодження негативних наслідків хімічних виробництв, завдання «зеленої» хімії – забезпечити організацію таких виробництв, де такі наслідки взагалі відсутні.

Наш досвід створення і впровадження екологічних нововведень свідчить, що успішне просування «зелених» хімічних товарів і розвиток «зелених» технологій багато у чому залежать від грамотного управління економічними складовими інноваційного процесу. У цьому комплексному завданні вважаємо за необхідне акцентувати увагу на трьох аспектах.

По-перше, «зелені» виробництва мають бути економічно ефективними, але оцінювання ефектів має охоплювати не тільки прямі поточні вигоди, але й відкладені і неявні результати і такі, що пов'язані з новими ринковими можливостями.

По-друге, важливим фактором прибуткового функціонування «зелених» ринків є подолання ринкової асиметрії інформації, надання споживачам чітких сигналів про додаткові споживчі властивості екологічної продукції і їх економічний еквівалент.

По-третє, необхідно формувати екологічну культуру споживання і мотивувати попит на «зелену» продукцію.

Проведене нами дослідження особливостей розвитку лакофарбового сегменту хімічної промисловості показало, що екологізація виробництва і виготовлення високоякісних безпечних лакофарбових матеріалів є одним з основних сучасних трендів, який активно опановують українські виробники. Урахування позначених вище аспектів у маркетинговому забезпеченні «зелених» інновацій сприятиме активізації ринків «зелених» товарів і підвищенню ефективності хімічного виробництва.

Література:

1. REACH [Electronic resource] / European Chemicals Agency. – Access mode: http://echa.europa.eu/web/guest/regulations/reach/.

2. Відповідальна турбота [Електронний ресурс] / Союз хіміків України. – Режим доступу: http://chemunion.org.ua/uk/programi-i-proekti/vidpovidalna-turbota.html.

3. Melnyk L. G. The EU experience in economic systems adaptation to resource fluctuations through stimulation of green innovations / L. G. Melnyk, O. V. Kubatko // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 12. – С. 36–42.

4. Anastas P. T., & Warner, J. C. (1998), Green Chemistry: Theory and Practice. London: Oxford University Press, 144 p.

Ясінецька І. А., д.е.н., завідувач кафедри,

Потапський Ю. В., к.с.-г.н., доцент,

Трач І. В., к.с.-г.н., асистент,

Подільський державний аграрно-технічний університет

м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ У ВИКОРИСТАННІ Й ОХОРОНІ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Здійснення сучасної земельної реформи потребує нових форм і методів державного регулювання земельних відносин. Розвиток ринкових економічних відносин вимагає докорінних змін змісту державного управління в галузі використання й охорони земель. Сьогодні проблеми управління в цій галузі викликають значний інтерес у науковців [5]. Однак більшість наукових праць стосується вивчення лише окремої проблеми управління. Комплексного ж аналізу спектра питань у зазначеній сфері фактично не існує. Метою даного дослідження є дослідження окремих сучасних проблем управління в галузі використання й охорони земель, а також розроблення пропозицій стосовно їх вирішення. В основу системи управління земельними ресурсами повинні бути покладені певні принципи: різноманіття й рівноправності всіх форм власності при користуванні й володінні землею; пріоритету прав та обов'язків, визначених Конституцією України; правового захисту і відповідальності за них; цільового й раціонального їх використання; сталого землекористування; пріоритету життєво важливих інтересів держави й особистості; комплексного й диференційованого підходу до управління землями різних категорій; доступності інформації про стан земель; платності використання земель.

Існує деяка схожість завдань та повноважень Державного агентства земельних ресурсів України з повноваженнями Держкомзему. Однак перше, на відміну від останнього, не матиме такого повноваження, як здійснення державного контролю за використанням та охороною земель, крім того, його діяльність буде фактично контролюватися Міністром екології та природних ресурсів. Останнім часом деякі фахівці із земельного права пропонували створити Національне агентство з питань державної реєстрації прав на нерухоме майно на базі Центру державного земельного кадастру при Держгеокадастрі. Що ж до повноважень останнього в охороні земель, то тут є сенс погодитися з точкою зору П. Ф. Кулинича про доцільність розроблення правової бази функціонування Державної служби охорони родючості ґрунтів та її територіальних органів, яка повинна мати статус урядового органу державного управління у складі Міністерства аграрної політики [3].

Зараз елементи земельної реформи не відповідають якості перетворень. Фактично розвиток земельних відносин зводився лише до розпаювання й виділення земель у натурі. Уже сьогодні простежується протилежна тенденція – об'єднання земельних часток (паїв). Поширюються випадки незаконного надання земельних ділянок у власність і користування відповідними державними органами. Слід погодитися з думкою деяких науковців, що в Україні ще й досі не створено достатніх умов для реалізації вимог Земельного кодексу в повному обсязі [5]. У земельному законодавстві немає норми стосовно обґрунтування головних економічних категорій – орендної плати, податків на землю тощо. Існуючі ж нормативно-правові механізми регулювання економічних відносин потребують суттєвого оновлення. Наслідком недосконалого регулювання земельних відносин також можна вважати зростання стихійного ринку продажу земельних ділянок органами місцевого самоврядування. Досліджувані явища негативно впливають на стан земель. Зокрема, внаслідок засолення, заболочення, забруднення ґрунтів важкими металами й хімічними речовинами посилюється деградація земель, що в деяких регіонах набуло загрозливого характеру. За висновками спеціалістів, з обігу випало близько 6-8 млн. га земель, у тому числі на 3-4 млн. га зменшилися посівні площі [2]. Заходи щодо підвищення родючості ґрунтів майже не здійснюються.

Саме землеустрою як головному державному механізму управління у сфері використання й охорони земель належить провідна роль. За сучасних умов саме він є тим публічно-правовим інститутом, який має домінуюче й загальнодержавне значення. Цей висновок випливає з чинного законодавства. Адже саме шляхом землеустрою реалізовуються заходи по раціональному використанню території країни, передбачені цим нормативним актом. Вважаємо, що слід підтримати точку зору фахівців Української академії аграрних наук, що заходи по землеустрою повинні бути спрямовані так, «щоб кожна земельна ділянка використовувалася економічно ефективно, екологічно доцільно і соціально обумовлено» [1]. Однак сьогоднішній реальний стан цього інституту не влаштовує суспільство. Нині землевпорядні роботи зведені фактично лише до розробки проектів відведення земельних ділянок і підготовки документів, що посвідчують права на землю. Переважна частина земель природно-заповідного фонду, оздоровчого, рекреаційного, історико-культурного призначення взагалі не забезпечена відповідною документацією щодо встановлення меж. Деякі із населених пунктів навіть не мають відповідних меж. Така ж ситуація і з рекреаційними зонами. Приватизація

земельних ділянок за відсутності належного державного контролю спричинила масові порушення земельного законодавства, захоплення під забудову особливо цінних земель у прибережних зонах морів і навколо курортів. Окремі земельні ділянки досить часто мають двох і більше власників, деякі з них зареєстровані не за місцем свого розташування через неправильні координати. Так, на практиці відомі випадки реєстрації земельних ділянок на водних об'єктах. Зазначені факти свідчать про недоотримання державою коштів через неможливість раціонального розподілу і використання земельних ресурсів.

Запровадження автоматизованої системи земельного кадастру дозволить прозоро визначати реальну вартість землі. Облік земель допоможе контролювати встановлення плати за землю та її своєчасне надходження, адже земельний кадастр є не лише механізмом реєстрації прав на земельні ділянки, а й гарантом цих прав з боку держави. Єдина кадастрово-реєстраційна система дасть змогу одержувати відомості і про земельні ділянки, і про їхній правовий статус, і про розташовані на них будівлі і споруди. Спеціалісти в галузі земельних відносин підкреслюють винятково державний характер земельного кадастру [4].

Визначенню реальної ринкової вартості земельних ділянок сприятиме прийняття Закону України «Про ринок земель». Зволікання з прийняттям останнього стримує цивілізований розвиток земельних відносин. Для формування ринку землі фахівці ще мають розробити ряд додаткових документів: інструкцій, стандартів, які б враховували особливості тих чи інших регіонів.

Виходячи з викладеного, можемо зробити деякі висновки і пропозиції. Земельна реформа потребує продовження, а земельні відносини – суттєвого вдосконалення. Необхідно створити ефективне державне управління й посилити контроль у галузі використання й охорони земельних ресурсів, для чого дещо розширити повноваження Міністерства аграрної політики, передавши до його компетенції усі питання щодо земель сільськогосподарського призначення, і органів місцевого самоврядування по контролю за дотриманням земельного законодавства власниками земельних ділянок, землекористувачами, а також за ринковим обігом земель сільськогосподарського призначення. Залишається сподіватися, що в умовах реформування земельних відносин буде удосконалена система принципів управління в зазначеній сфері, що сприятиме її ефективності і прозорості. Із цією метою доцільно найближчим часом завершити формування механізму державного управління земельними ресурсами – землеустрою, земельного кадастру, контролю за використанням та охороною земель, їх оцінки й моніторингу. Потрібно терміново прийняти закон України «Про ринок земель» та ін. Слід удосконалити систему платежів за землю, які мають сплачувати всі без винятку користувачі земельних ділянок. Вимагають коригування загальнодержавні й регіональні програми використання й охорони земель як складники землеустрою. Існує нагальна потреба додатково інвестувати проведення деяких заходів, передбачених зазначеними програмами, наприклад, наукових досліджень та освіти у сфері земельних відносин.

Що ж до перспективи подальших наукових розвідок у вказаному напрямку, то продовження реформування земельних відносин зумовлюватиме більш поглиблене дослідження сучасних проблем державного управління в галузі використання й охорони земель, а також шляхів їх розв'язання.

Література:

1. Бабміндра Д. І., Добряк Д. С. Сучасний землеустрій – основоположний державний механізм управління в галузі використання і охорони земельних ресурсів України // Вісн. нац. аграр. ун-ту. – 2003. – Вип. 67. – С. 241.

2. Данилишин Б. Земельні відносини як чинник розвитку // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 91. – С. 6.

3. Кулинич П. Як нам реформувати Держкомзем. – С. 7.

4. Малолєткова О. Створюється електронний реєстр земель // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 54. – С. 10.

5. Третяк А. М. Про невідкладні проблеми вдосконалення регулювання земельних відносин в Україні // Земельне право України. – 2006. – № 5. – С. 14–21.

Банера Н. П., к.е.н., старший викладач,
Львівський інститут економіки і туризму
м. Львів, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ СКЛАДУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Питання удосконалення звітності посідає особливе місце як в діяльності малих підприємств, так для державних органів загалом, що характеризується проблемою відсутності чіткої та правильної системи формування базових даних, адже значення звітності полягає в тому, вона є основою для розрахунків господарського і фінансового стану підприємства.

Роль фінансово-економічної інформації як системи фінансових показників визначається впливом на обґрунтування і прийняття рішень користувачів. Саме фінансова звітність надає в скомпонованому вигляді значний обсяг інформації про структуру господарських засобів і їх джерел, а також результати фінансово-господарської діяльності [2, с. 372].

Користувачів фінансової звітності можна поділити на дві групи: внутрішні – менеджмент різних рангів підприємства, працівники бухгалтерії та інших служб і зовнішні – потенційні інвестори, кредитори, постачальники, державні органи, які мають різнобічні інтереси та різну природу зацікавленості, а представлена в них інформація і форма її подання повинна бути такою, щоб задовольняти їх аналітичні потреби (табл. 1).

Варто зазначити, що фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва, як і інших підприємств, орієнтована здебільшого на зовнішнього користувача, оскільки внутрішній споживач має змогу отримувати її і з інших джерел бухгалтерського обліку у разі необхідності.

Разом з цим фінансова звітність необхідна власникам невеликих фірм для поточного аналізу фінансово-господарської діяльності. Навіть на найменших підприємствах, які працюють на місцевих ринках, важко з'ясувати причини зниження прибутків в окремі звітні періоди без всебічного аналізу господарської та фінансової діяльності, який неможливо провести без вивчення динаміки показників активів і пасивів підприємства, його доходів і витрат, які є показниками фінансової звітності.

Важливим напрямом організації економічної роботи суб'єктів малого підприємництва є оцінювання їх фінансового стану за інформацією Балансу і Звіту про фінансові результати. Головна мета аналізу фінансових звітів – оцінити результати та ефективність функціонування підприємства за звітний період і в динаміці, своєчасно виявляти та усувати недоліки у підприємницькій діяльності, знаходити резерви поліпшення фінансового стану [3].

Таблиця 1

Інтереси суб'єктів ринкових відносин в результатах фінансового аналізу господарюючого суб'єкта

Аспект фінансового аналізу	Група суб'єктів аналітичної інформації					
	Власники, акціонери, інвестори	Менеджери	Податкові органи	Органи статистики	Партнери, конкуренти	Фінансово-кредитні установи
Оцінка достовірності, якості й надійності інформації	+	+	+	+	–	+
Аналітична оцінка ліквідності активів	+	+	–	–	+	+
Оцінка платоспроможності	+	+	+	–	+	+
Оцінка потенціалу операційної діяльності	+	+	+	–	–	+
Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів	+	+	–	–	+	+
Оцінка фінансової стійкості	+	+	+	–	+	+
Оцінка інвестиційної привабливості	+	+	+	+	+	–
Кредитоспроможність	+	+	–	–	–	+
Дивідендна політика	+	+	–	–	–	–
Оцінка фінансового ризику	+	+	–	–	–	+

Джерело: [1, с. 12]

Форма Звіту про фінансові результати, складена відповідно до вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», дає можливість отримати інформацію щодо структури доходів та витрат для визначення прибутковості і рентабельності діяльності підприємства. Вважаємо, що необхідно розробити додаток до звітності малих підприємств залежно від мети та груп користувачів цієї інформації (табл. 2).

Особливість розробленого додатку до фінансової звітності «Звіт про результати фінансової діяльності для груп споживачів» полягає в тому, що нами визначено перелік загальних коефіцієнтів, які вказують на фінансовий стан підприємства та є актуальними для конкретних груп споживачів (інвесторів, менеджерів, власників, органів місцевої влади, громадськості тощо). Пропонована звітність дасть можливість отримувати лише ті показники, які реально оцінюють стан наявного майна, рівень прибутковості, співвідношення залучених та власних коштів тощо.

Таблиця 2

Додаток до Форми № 2-м «Звіт про фінансові результати»

		Коди		
	Дата (рік, місяць, число)			01
Підприємство _____	за ЄДРПОУ			
Територія _____	за КОАТУУ			
Організаційно-правова форма господарювання _____	за КОПФГ			
Вид економічної діяльності _____	за КВЕД			

Середня кількість працівників, осіб _____

Адреса, телефон _____

Звіт про результати фінансової діяльності для груп споживачів

за _____ 20 ____ р.

Показники	**Код рядка**	**На початок звітного періоду**	**На кінець звітного періоду**
1	**2**	**3**	**4**
Менеджери та працівники підприємства			
Коефіцієнт ліквідності			
Коефіцієнт прибутковості			
Коефіцієнт заборгованості			
Коефіцієнт фінансової незалежності			
Акціонери та потенційні інвестори			
Рентабельність власного капіталу			
Прибуток на акцію			
Сума дивідендів на акцію			
Коефіцієнти прибутковості			
Коефіцієнт реінвестування			
Позичальники (банків, покупців облігацій)			
Коефіцієнт структури капіталу			
Коефіцієнти фінансової незалежності			
Державні та місцеві органи влади			
Рентабельність власного капіталу			
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації			
Громадськість			
Коефіцієнт стійкості економічного зростання			
Період окупності капіталу			
Власні обігові кошти (робочий, функціонуючий капітал)			

Керівник _____ _____

(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ _____

(підпис) (ініціали, прізвище)

Література:

1. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие : в двух частях : ч. 1 / сост. Е. В. Броило ; Сыкт. лесн. ин-т. – Сыктывкар : СЛИ, 2012. – 204 с.
2. Кулинич М. Б. Удосконалення методики складання та аналізу фінансової звітності підприємств / М. Б. Кулинич, Н. І. Коваль // Економіка і суспільство. – 2016. – Випуск № 6. – С. 367-372.
3. Тютюнник Ю. М. Аналітичні можливості інформації спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва [Електронний ресурс] / Ю. М. Тютюнник, С. В. Тютюнник // Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/190.pdf

Домінська О. Я., к.е.н., доцент,
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
м. Хмельницький, Україна

ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

Одним із самим значимих та стабільних джерел доходів державного бюджету України є податок на додану вартість. Так на його частку протягом останніх п'яти років доводиться біля третини бюджетних доходів. Від повноти надходження податку на додану вартість багато в чому залежить виконання державного бюджету України.

В Україні податок на додану вартість запроваджено в 1992 році на заміну податку з обороту, який існував за радянських часів. На сьогодні податок на додану вартість є надзвичайно вразливим до зловживань. Це стосуються відшкодування податку на додану вартість та ухилення від сплати податку. Адміністрування податку на додану вартість часто вважають складним і дорогим. В результаті деякі посадовці піднімають питання про необхідність замінити податку на додану вартість на інший податок.

Незважаючи на складну економічну ситуацію в країні, суб'єкти господарювання продовжували отримувати бюджетне відшкодування податку на додану вартість.

Так, в цілому по Україні протягом 2016 року відшкодовано коштами 68,4 млрд. грн. [1]. Це на 25,10 млрд. грн. або на 57,9% більше, ніж у 2015 році.

В останні кілька років гостро постала проблема заборгованості бюджету по відшкодуванню ПДВ. Досить часто підприємства спеціально незаконно створюють ситуацію, коли держава повинна їм відшкодовувати ПДВ. Для цього розробляються і впроваджуються спеціальні схеми, єдиною метою яких є формування від'ємного значення по зобов'язаннях з ПДВ. Важливою складовою цих махінацій є діяльність фіктивних фірм, які виписують фальшиві податкові накладні, що дають право легальному підприємству на збільшення свого податкового кредиту [3, с. 136].

Основними причинами цього є:

− відсутність реєстрації як платника податку на додану вартість;

− заниження виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг);

− віднесення до податкового кредиту сум податку, сплаченого за продукцію (товари, роботи, послуги), що входять до валових витрат, проте використовуються для виробництва продукції (товарів, робіт, послуг), продаж

яких звільнено від податку на додану вартість. Це стосується підприємств, які продають звільнену та не звільнену від податку на додану вартість продукцію (товари, роботи, послуги), оскільки не завжди вдається встановити зв'язок між певними витратами та кінцевою продукцією.

Значною проблемою, яку необхідно вирішити найближчим часом, є створення дієвого механізму попередження незаконного повернення цього податку, адже застосування незаконних схем відшкодування ПДВ при здійсненні експортних операцій породжує проблему виведення капіталу з економіки країни.

Отже, дослідивши недоліки функціонування ПДВ за можливе запропонувати напрями вдосконалення механізму справляння ПДВ [2 с. 112]:

– змінити дату виникнення податкового зобов'язання і податкового кредиту;

– контроль за здійсненням відшкодування ПДВ з бюджету;

– обмежити перелік пільг, залишити тільки пільги, що стосуються предметів першої необхідності.

Отож, можна стверджувати, що основною проблемою справляння ПДВ в Україні є відсутність дієвого механізму щодо повернення надміру сплаченого ПДВ. З набраним чинності Податковим кодексом виникла низка питань, що потребують з'ясування. Зокрема, йдеться про процедуру бюджетного відшкодування ПДВ та шляхи її адаптації до умов цього Кодексу, тому потрібно створити новий механізм щодо повернення надміру сплаченого ПДВ і значно посилити контроль за цією процедурою.

Література:

1. Державна фіскальна служба України / Офіційний Інтернет-ресурс. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/.

2. Дмитренко Е. Удосконалення механізму адміністрування та відшкодування ПДВ як один із чинників забезпечення фінансової безпеки України / Е. Дмитренко // Вісник прокуратури. – 2007. – № 8. – С. 109–113.

3. Полторак А. Оптимізація сплати ПДВ через механізм податкового планування на підприємствах / А. Полторак, А. Мирон // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 135-138. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2016_1_27.

Дуборез Л. А., студент,

Мельниченко І. В., к.е.н., доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

м. Київ, Україна

ФУНКЦІЇ, МЕТОДИ ТА ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ЇХ ВЗАЄМОДІЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Облікова політика підприємства є механізмом реалізації функцій, методів та принципів бухгалтерського обліку через їх взаємозалежність та взаємодію.

Питання функцій, методів та принципів бухгалтерського обліку були та є об'єктом досліджень багатьох вчених-економістів різних наукових шкіл,

зокрема: Амбросова В., Бутинця Ф., Бондаренко М., Гуцаленко Л., Дерев'янко С., Жука В., Загороднього А., Кірейцева Г., Маренич Т., Михайлової М., Онишко Д., Поливанової Л., Пушкаря М., Сука Л., та інш.

Дослідження механізму взаємодії та повноцінної реалізації через вірно обрану облікову політику на підприємстві функцій, методів та принципів бухгалтерського обліку є надзвичайно актуальною.

Функції, методи та принципи бухгалтерського обліку є за своєю суттю неоднозначні поняття. Кожне з яких має своє змістовне наповнення. Проте, в сукупності вони формують єдиний методологічний інструмент бухгалтерського обліку. Функції бухгалтерського обліку виражають сутність самого обліку та розкривають його властивості.

Професор Кірейцев Г.Г. в своїх дослідженнях найбільш змістовно охарактеризував дане поняття. Він зазначив, що під функціями бухгалтерського обліку слід розуміти «прояв головних його властивостей, спрямованих на пізнання і взаємопов'язане відображення фактів господарського життя, забезпечення інформаційного сервісу менеджменту та задоволення потреб в бухгалтерській інформації інших її користувачів, здійснення контролю та регулювання економічних дій та подій, забезпечення прогнозу фінансового становища підприємства в майбутньому» [2]. Науково-пізнавальна, інформаційна та контрольна є основними функціями обліку, а інші – похідними від них [2]. Звертаючись до філософського розуміння сутності цих двох функцій, слід відмітити їх спільну рису. Обидві функції покликані забезпечувати пізнання об'єкта управління шляхом застосування певних елементів методу, що притаманні системі бухгалтерського обліку.

Під методом обліку розуміють спосіб пізнання та відображення предмету бухгалтерського обліку. Метод бухгалтерського обліку охоплює сукупність різних способів та прийомів, які забезпечують вирішення облікових завдань [3, с. 30].

Складовими методу бухгалтерського обліку є наступні елементи. Які В. М. Швецькою згруповано відповідно до методичних прийомів дослідження: 1) спостереження за об'єктами: документація та інвентаризація; 2) вимірювання об'єктів обліку у грошовому вимірнику: оцінка і калькуляція; 3) групування та відображення господарських операцій: рахунки та подвійний запис; 4) узагальнення інформації про результати господарської діяльності: баланс та бухгалтерська звітність [4 с. 31].

Вище зазначені елементи методу бухгалтерського обліку розглядаються системно у взаємодії та взаємозалежності та забезпечують реалізацію інформаційної та науково-пізнавальної функцій обліку.

Основні принципи ведення бухгалтерського обліку в Україні визначені Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та є наступними: обачність, повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, перевалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність [1].

Принципи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності є наслідком процесу гармонізації обліку на міжнародному рівні та фактично відображають методологію обліку, прийняту кожною окремою країною [3, с. 58].

Розглянемо взаємодію та взаємозалежність основних функцій, методів та принципів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що реалізується через обрану облікову політику підприємства (див. табл.).

Таблиця 1

Взаємодія та взаємозалежність принципів, методів та функцій обліку в обліковій політиці підприємства

№ з/п	Принцип	Елементи методу бухгалтерського обліку	Функції обліку	Складові облікової політики підприємства
1.	Обачність	Оцінка активів	Інформаційна, контрольна	Методи оцінки активів
2.	Повне висвітлення	Документація, рахунки, подвійний запис, інвентаризація	Інформаційна, контрольна, науково-пізнавальна	Документооборот, робочий план рахунків, порядок проведення інвентаризації, методи розподілу та списання витрат, калькулювання собівартості продукції, методи оцінки активів
3.	Автономність	Рахунки, подвійний запис	Інформаційна	Робочий план рахунків
4.	Послідовність	Баланс, звітність	Інформаційна, науково-пізнавальна	Загальні положення застосування обраної облікової політики, зміни обраної облікової політики
5.	Безперервність	Баланс, звітність	Інформаційна, науково-пізнавальна	Загальні положення застосування обраної облікової політики, зміни обраної облікової політики
6.	Нарахування	Рахунки, подвійний запис	Інформаційна, контрольна, науково-пізнавальна	Робочий план рахунків, порядок визнання доходів та витрат
7.	Перевалювання сутності над формою	Документація, рахунки, подвійний запис	Інформаційна, контрольна, науково-пізнавальна	Документоборот, Робочий план рахунків
8.	Історична (фактична) собівартість	Оцінка, калькуляція	Інформаційна, контрольна, науково-пізнавальна	Методи калькулювання собівартості продукції, методи розподілу витрат
9.	Єдиний грошовий вимірник	Оцінка, рахунки, подвійний запис, звітність	Інформаційна, контрольна, науково-пізнавальна	Оцінка активів та зобов’язань
10.	Періодичність	Звітність	Інформаційна, контрольна, науково-пізнавальна	Порядок складання та подання фінансової звітності

Підсумовуючи результати проведеного дослідження слід зазначити, що обираючи напрямки реалізації облікової політики підприємства, слід врахувати можливості взаємодії та взаємозалежності принципів, методів та функцій обліку. Застосування в сукупності всіх елементів методу бухгалтерського обліку дає можливість в повній мірі реалізувати всі функції бухгалтерського обліку та дотримуватись загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV / http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14
2. Кирейцев Г. Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета: науч. докл. / Г. Г. Кирейцев. – изд. 2-е, перераб. и доп. – Житомир: ЖГТУ, 2008. – С. 13.
3. Корягін, М. В. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку [Текст] : монографія / М. В. Корягін, П. О. Куцик. – Львів : ЛКА, 2015. – 239 с.
4. Швецкая, В.М. Бухгалтерское дело / В. М. Швецкая, Н. А. Головко. – М. : Издательско-торговая корпорацыя «Дашко И К», 2010. – 304 с.

Коба О. В., к.т.н, доцент,

Миронова Ю. Ю., к.е.н.,

Полтавський національний технічний університет

імені Юрія Кондратюка,

м. Полтава, Україна

АНАЛІЗ ВИТРАТ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МЕТОДУ СТАНДАРТ-КОСТ

Процес калькулювання собівартості продукції є невід’ємною складовою управління витратами підприємства. Дослідження калькулювання собівартості продукції на вітчизняних машинобудівних підприємствах свідчать, що на більшості з них здійснюють недостовірні розрахунки показників собівартості, не розуміючи економічної сутності окремих категорій, обираючи неправильні калькуляційні одиниці, методи калькулювання та бази розподілу для непрямих витрат. У зв’язку з цим, інформація про витрати, можливі економічні вигоди та фінансові результати є необ’єктивною, що ускладнює розрахунки економії витрат та пошук резервів для зниження собівартості продукції.

В такій ситуації набуває актуальності впровадження в практику обліку та аналізу альтернативних методів калькулювання собівартості продукції, зокрема методу стандарт-кост. Застосування даного методу при проведенні економічного аналізу дає можливість оперативно контролювати й регулювати витрати на підприємстві шляхом їх прогнозування та попереднього визначення очікуваних результатів. Метод стандарт-кост орієнтований на співставлення фактичних виробничих витрат з нормативними та виявлення відхилень за кожним структурним підрозділом. Він дозволяє посилити контроль за витратами, оскільки на основі встановлених норм можна заздалегідь визначити суму очікуваних витрат на виробництво і собівартість одиниці продукції, що дуже важливо для ефективного управління підприємством.

Для з'ясування доцільності використання методу стандарт-кост на машинобудівних підприємствах проведено розрахунки за даними ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» (таблиця 1) за методикою [1].

Таблиця 1

Кошторис доходів і витрат ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» на травень 2016 року (шайба диска Г 1193145)

Показник	Сума, грн.		
	План	Факт	Відхи-лення
1. Виручка від реалізації	10 шт. * 2800 грн.= 28000	7 шт. * 4100 грн.= 28700	+700
2. Основні матеріали: 2.1. Сталь	11 листів *402 грн./лист =4 422	9 листів *403 грн./лист =3627	-755
2.2. Фарба	12 л *25 грн./л =300	12 л *29 грн./л =348	-48
Всього матеріальних витрат	4722	3975	-747
3. Заробітна плата виробничих працівників	845 год.*10 грн./год.= 8 450	810 год.*10,05 грн./год.=8140,5	-310,5
4. Загально-виробничі витрати:	6060	4410	-1650
4.1. Змінні	2826	1806	-1020
4.2. Постійні	3234	2604	-630
5. Всього витрат	19232	16525,5	-2707,5
6. Прибуток	8768	12174,5	+3406,5

Порівняння фактичних даних з плановими (таблиця 1) дозволяє зробити висновки про те, що при виробництві продукції були допущені відхилення від стандартних витрат за всіма складовими собівартості продукції. Наступним кроком проведення аналізу є з'ясування причин таких відхилень і визначення винних в них. Для цього за кожною статтею витрат визначаються чинники впливу (таблиця 2) і розраховується відхилення, викликане ними. Розрахунки включають аналіз відхилень матеріальних витрат, заробітної плати виробничих робітників, загальновиробничих витрат.

За результатами проведених розрахунків визначені відхилення за різними чинниками впливу на прибуток від реалізації продукції «Шайби диска Г 1193145» по підприємству ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» у травні 2016 року. Узагальнені результати аналізу представлені в таблиці 3.

Наведені в таблиці 3 відхилення витрат за окремими чинниками дозволяють прослідкувати залежність між очікуваним та фактично отриманим прибутком та ефективно здійснювати управління витратами.

Облік і аналіз витрат за методом стандарт-кост може вплинути на підвищення прибутковості підприємства за наступними трьома напрямками:

– виявлення перевитрат, які знижують прибуток підприємства;

Таблиця 2

Чинники впливу на статті витрат,
що входять до складу собівартості продукції «Шайби диска Г 1193145»

№ п. п.	Показник	Чинники впливу
1	Матеріальні витрати	нормативна ціна на матеріали
		норма витрат матеріалів на одиницю продукції
2	Витрати на заробітну плату основних виробничих працівників	кількість фактично відпрацьованого часу
		погодинна ставка
3	Постійні загальновиробничі витрати	обсяг виробництва
		відхилення фактичних постійних загальновиробничих витрат від планових
4	Змінні загальновиробничі витрати	час праці робітників основного виробництва
		відхилення змінних загальновиробничих витрат підприємства по ефективності

Таблиця 3

Результати аналізу показників
ПАТ «Полтавський машинобудівний завод»

Показник	Сума, грн.
1. Плановий прибуток	28000
2. Відхилення по реалізації:	
2.1. За ціною	+9100
2.2. За обсягом	–2630,4
2.3. Всього відхилення	+6469, 6
3. Відхилення за прямими матеріальними витратами	
3.1. За ціною матеріалу – сталь	+9
3.2. За ціною матеріалу – фарба	+48
3.3. Всього відхилення	+57
3.4. За витратами матеріалу – сталь	+522,6
3.5. За витратами матеріалу – фарба	+90
3.6. Всього відхилення	+ 612,6
4. Відхилення за прямою заробітною платою	
4.1. За погодинною ставкою	+40,5
4.2. За кількістю фактично відпрацьованого часу	+2185
4.3. Всього відхилення	+2225,5
5. Відхилення за постійними загальновиробничими витратами	
5.1. За відхиленням фактичних постійних загальновиробничих витрат від планових	–630
5.2. За обсягом виробництва	+970,91
5.3. Всього відхилення	+338,55
6. Відхилення за змінними загальновиробничими витратами	
6.1. За часом праці робітників основного виробництва	–899,4
6.2. За відхиленням змінних загальновиробничих витрат підприємства по ефективності	+729,79
6.3. Всього відхилення	–169,61
7. Фактичний прибуток	12174,5

– надання менеджерам точних даних про собівартість виробництва, на підставі яких відділ збуту може планувати обсяги продажу і встановлювати оптимальні ціни;

– мінімізація облікової роботи, яка пов'язана з калькулюванням.

Практична цінність застосування методу стандарт-кост на підприємствах машинобудування полягає в тому, що він дозволяє здійснити аналіз відхилень від норм за центрами виникнення витрат і центрами відповідальності. Це сприяє своєчасному усуненню керівниками виробничих підрозділів негараздів в організації виробництва і попередженню їх виникнення в майбутньому. Таким чином, застосування методу стандарт-кост створює умови для ефективної організації управління виробництвом за відхиленнями від норм у оперативному режимі. Результати розрахунків, проведених за даними ПАТ «Полтавський машинобудівний завод», доводять доцільність використання на підприємствах машинобудівного комплексу метода стандарт-кост як найбільш ефективного при визначенні відхилень фактичної собівартості виготовленої продукції від планової та причин їх виникнення.

Література:

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностях / М.А. Вахрушина. – 6-е изд., испр. – Москва: Омега – Л, 2007. – 570 с.

Мейш А. В., к.е.н., доцент,
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна

ПРОСТОРОВЕ ЗОБРАЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Забезпечення ефективної діяльності торговельних підприємств вимагає системного підходу до формування фінансових результатів у повній відповідності з сутнісним змістом системи як сукупності елементів, одиниць, частин, об'єднаних за спільною ознакою, тобто впливом на величину прибутку чи мінімізацію збитків у тих випадках, коли їх уникнути не вдається.

Порівняльний аналіз принципів фінансової звітності за національними і міжнародними стандартами, здійснений Н. Цвєтковою [17, 14-20], дає підстави для висновку, що забезпечення ефективної діяльності торговельних підприємств вимагає системного підходу до формування фінансових результатів у повній відповідності з сутнісним змістом системи як сукупності елементів, одиниць, частин, об'єднаних за спільною ознакою, тобто впливом на величину прибутку чи мінімізацію збитків у тих випадках, коли їх уникнути не вдається. У свою чергу це зумовлює застосування відповідної облікової політики, тобто, сукупності методів, правил бухгалтерського обліку, передбачених діючою нормативно – правовою базою його ведення, зокрема, прийнятими в Україні положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, що в тій чи іншій мірі дотичні до формування фінансових результатів торговельних підприємств. Насамперед це стосується застосування методів оцінки товарів, визначення амортизації необоротних активів, створення резерву сумнівних

боргів тощо, які безпосередньо впливають на величину чи то собівартості товарів, чи адміністративних витрат, відтак валового й чистого прибутку (збитку). Адже розглядаючи просторове зображення процесу формування фінансових результатів, варто звернути увагу на те, що це можна показати у вигляді прямокутника, який представляє співвідношення собівартості реалізованих товарів та витрат діяльності торговельних підприємств з отриманими з звітному періоді доходами. При цьому можливі три варіанти (рисунку).

Зокрема, за варіантом рисунку 1 поле А – Б – Є – Ж менше поля Б – В – Е – Є, отже підприємство отримує прибуток: поле В – Г – Д – Е.

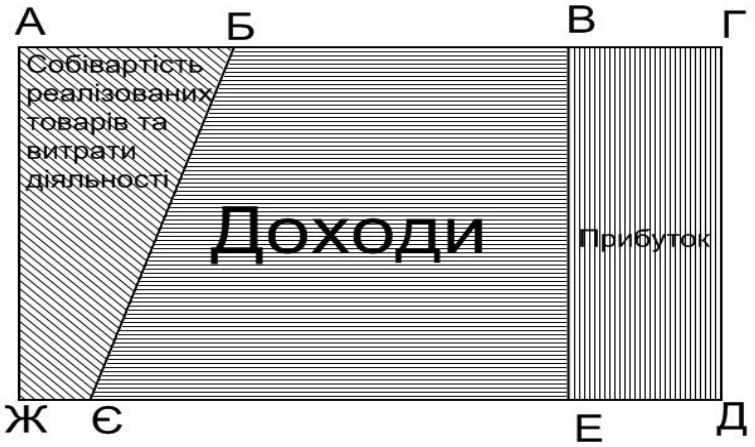


Рис. 1. Фінансовим результатом є прибуток

За варіантом ринку 2 поле А – Б – Є – Ж більше поля Б – В – Е – Ж, і в такому разі підприємство збиток: поле А – Г – Е – Д.

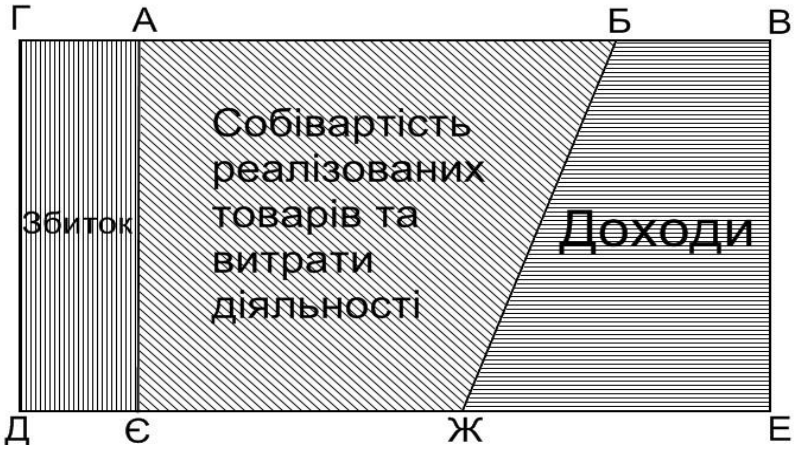


Рис. 2. Фінансовим результатом є збиток

Останній же варіант ринку 3 скоріше всього можна розглядати як теоретично можливий, бо ймовірність того, що в реальній практиці сума доходів підприємства співпаде у звітному періоді з собівартістю реалізованих товарів надзвичайно мала, хіба що для цього застосовуються цілеспрямовані методи, причому не завжди такі, які за теорією бухгалтерського обліку вважаються вуалюванням звітності.

Рис. 3. Варіанти формування фінансових результатів торговельних підприємств

Література:

1. Цвєткова Н. Сучасна організація обліку та складання звітності / Н. Цвєткова // бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 3. – С. 14-27.
2. Хомин П.Я. Формування звітності в підсистемах фінансового, управлінського й податкового обліку: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 288 с.

Поліщук В. Л., старший викладач,
Підгрушний В. А., студент,
Національний університет водного господарства та природокористування
м. Рівне, Україна

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

На виконання Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки [1] Міністерством фінансів України створена нормативна база, яка передбачає перехід на застосування Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – НП(С)БОДС). При цьому суттєво змінилися методологічні та методичні підходи до обліку основних засобів бюджетних установ, а це створює труднощі при практичному застосуванні нових положень.

Об’єкти основних засобів займають значну питому вагу у вартості бюджетної установи та приймають активну участь в фінансово-господарській діяльності установи. За їх допомогою надаються послуги соціально-культурного, наукового та іншого характеру. Своєчасність надання та якість цих послуг залежить від постійного контролю за ефективним використанням основних засобів.

Облік основних засобів бюджетних установ регулюється низкою нормативно-правових документів, основними з яких є: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі № 121 «Основні засоби» [2]; Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб’єктів державного сектору [3]; План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі № 1203 [4]; Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та

зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами № 1219 [5].

Як визначено в НП(С)БОДС 121, основні засоби – це матеріальні активи, які утримуються для використання їх у виробництві/діяльності або під час постачання товарів, виконання робіт і надання послуг для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта держсектора або здавання в оренду іншим особам і використовуються, за очікуванням, більше одного року. Крім того, варто зазначити, що до складу основних засобів входять активи, вартість яких перевищує 6 000 грн.

Положенням [2] та Методичними рекомендаціями [3] визначено правила формування видів оцінок (вартостей), за якими відображаються в обліку основні засоби.

Новим терміном для бухгалтерів бюджетних установ є ліквідаційна вартість. Ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку суб'єкт державного сектора очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією). Цей показник використовується під час визначення вартості об'єкта основних засобів, яка амортизується.

Ліквідаційна вартість може дорівнювати нулю, якщо суб'єкт державного сектору не може достовірно визначити суму, яка очікується від реалізації (ліквідації) основних засобів після закінчення строку їх корисного використання (ліквідації). Тобто бюджетна установа може скористатися своїм правом на визнання ліквідаційної вартості нульовою.

Наприклад, для комп'ютерної техніки досить складно визначити ліквідаційну вартість, оскільки така техніка швидко оновлюється й втрачає свою цінність. А ось у разі якщо техніка містить дорогоцінні метали, доречно визначити ліквідаційну вартість, адже частина коштів у цьому випадку залишається в розпорядженні бюджетної установи.

Варто акцентувати увагу ще на декількох важливих моментах:

– ліквідаційна вартість – це оціночна категорія, і особливості її визначення слід встановлювати протоколом комісії, утвореної керівником бюджетної установи;

– ліквідаційна вартість вказується в Акті прийняття-передачі основних засобів (типова форма № ОЗ-1 (бюджет), Акті прийняття-здання відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів (типова форма № ОЗ-2 (бюджет), Акті введення основних засобів в експлуатацію, а також у Інвентарній картці обліку основних засобів в бюджетних установах(типова форма № ОЗ-6 (бюджет);

– протягом строку корисного використання ліквідаційна вартість може змінюватися, зокрема, у зв'язку із суттєвим підвищенням цін чи реконструкцією/модернізацією об'єкта, чи у разі втрати корисності об'єктом ОЗ.

Вартість робіт, що призводять до збільшення очікуваних майбутніх вигод від використання об'єкта основних засобів, включається до капітальних інвестицій з майбутнім збільшенням первісної вартості таких основних засобів [2]. В той же час, витрати на утримання об'єкта основних засобів (капітальний ремонт), визнаються витратами звітного періоду, в якому вони були понесені. Враховуючи, що вартість капітального ремонту може перевищувати вартість самого об'єкта основних засобів, доцільно застосовувати вартісну межу витрат

на проведення ремонту, вище якої вартість ремонту буде віднесена на збільшення первісної вартості основного засобу.

Ще одне нововведення стосується методу амортизації. Якщо в нормативних документах до 2013 року для бюджетних установ передбачалося нарахування тільки зносу основних засобів, то із введенням НП(С)БОДС 121 передбачено також і нарахування амортизації.

Відомість нарахування зносу на основні засоби (типова форма № ОЗ-12 (бюджет) тепер зовсім не підходить для нарахування амортизації. Як зазначено в абз. 2 п. 5 р. V [3], до регістрів бухгалтерського обліку слід додати Розрахунок амортизаційних відрахувань.

Тому бюджетним установам доведеться розробити спеціальну форму для розрахунку амортизації, у якій необхідно передбачити графи для первісної (переоціненої) вартості, ліквідаційної вартості, вартості, що амортизується, строку корисного використання (експлуатації) ОЗ, річної суми зносу, квартальної суми зносу, кількості місяців об'єкта використання (експлуатації) ОЗ, суми зносу за звітний квартал залежно від кількості місяців перебування в експлуатації.

Основні засоби щодо яких нараховано знос у розмірі 100% їх первісної вартості, але які придатні для подальшої експлуатації, не може бути підставою для їх списання [2]. В цьому випадку слід продовжити строк експлуатації об'єкта основних засобів. Для відстеження строків експлуатації об'єктів ОЗ слід ввести аналітичну відомість для їх обліку. Про це, Міністерство фінансів України наголошує в листі від 08.08.2012 р. № 31-08410-07-10/19584. Такий крок запобігатиме зловживанням у вигляді незаконного присвоєння окремими суб'єктами основних засобів, які ще можна експлуатувати [6].

Таким чином, на основі проведених досліджень зробимо висновки:

- швидка зміна нормативних актів не завжди позитивно впливає на застосування методичних підходів у практиці бухгалтерського обліку;
- для нарахування амортизації бюджетним установам доведеться розробити спеціальну форму для розрахунку амортизації, у якій необхідно передбачити графи для первісної (переоціненої) вартості, ліквідаційної вартості та інших показників;
- первісну вартість основних засобів слід визначати з урахуванням усіх витрат, які пов'язані з придбанням такого активу, включаючи витрати, пов'язані з поліпшенням основних засобів. Слід визначити поріг суттєвості щодо включення до первісної вартості витрат на капітальний ремонт. Такою межею може слугувати 10–відсоткове значення від залишкової вартості об'єкта основних засобів
- для відстеження строків експлуатації об'єктів основних засобів слід ввести аналітичну відомість для їх обліку.

Література:

1. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 р. № 34. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку державного сектора 121 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору : Наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11 [Електронний ресурс] / Режим доступу: https: //buhgalter.com.ua.

4. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1203.
5. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами : Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 р. № 1219.
6. Гур'єва Ірина. Проблеми обліку необоротних активів бюджетних установ / Ірина Гур'єва // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10, ч. 3. – С. 157-160.

Сірко А. Ю., аспірант,
Університет митної справи та фінансів України
м. Дніпро, Україна

АКТУАЛЬНІСТЬ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Функціонування сучасних підприємств в умовах нестабільної економіки, спонукає суб'єктів господарювання вміти передбачати які труднощі можуть виникати на їх шляху в майбутньому і які нові можливості можуть відкритися для них. Тому стратегічне управління при вивченні зовнішнього і внутрішнього середовища концентрує увагу на з'ясуванні того, які загрози і які можливості їх очікують.

Аналіз зовнішнього середовища передбачає глибоке вивчення постачальників ресурсів, покупців продукції, наявності ринків збуту, існуючих технологій, конкурентів, законодавства, можливостей фінансування та інших складових середовища.

Аналіз внутрішнього середовища передбачає корпоративний аналіз самого підприємства, тобто його забезпечення ресурсами, конкурентоспроможності продукції, технологій, що застосовуються для виробництва продукції, забезпечення кваліфікованим персоналом, місця підприємства в галузі, можливостей розширення його діяльності, управлінської і виробничої структур [1].

Комплексний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства називається СВОТ – аналізом

SWOT: Strengths – сильні сторони, Weaknesses – слабкі сторони, Opportunities – можливості, Threats – загрози.

Особливості проведення SWOT-аналізу на підприємстві, відповідно до розробок економіста І. Ансоффа, полягають у наступному:

– побудова SWOT-аналізу базується на методології системно-цільового підходу, де основний акцент робиться на вимірі параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища в просторі, в часі, з урахуванням інформаційного потенціалу;

– проведення систематизації факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що є основою для будь-якого підприємства;

– здійснюється злиття факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що призводить до прийняття економічно обґрунтованих рішень [2].

Алгоритм проведення SWOT-аналізу (рис. 1):

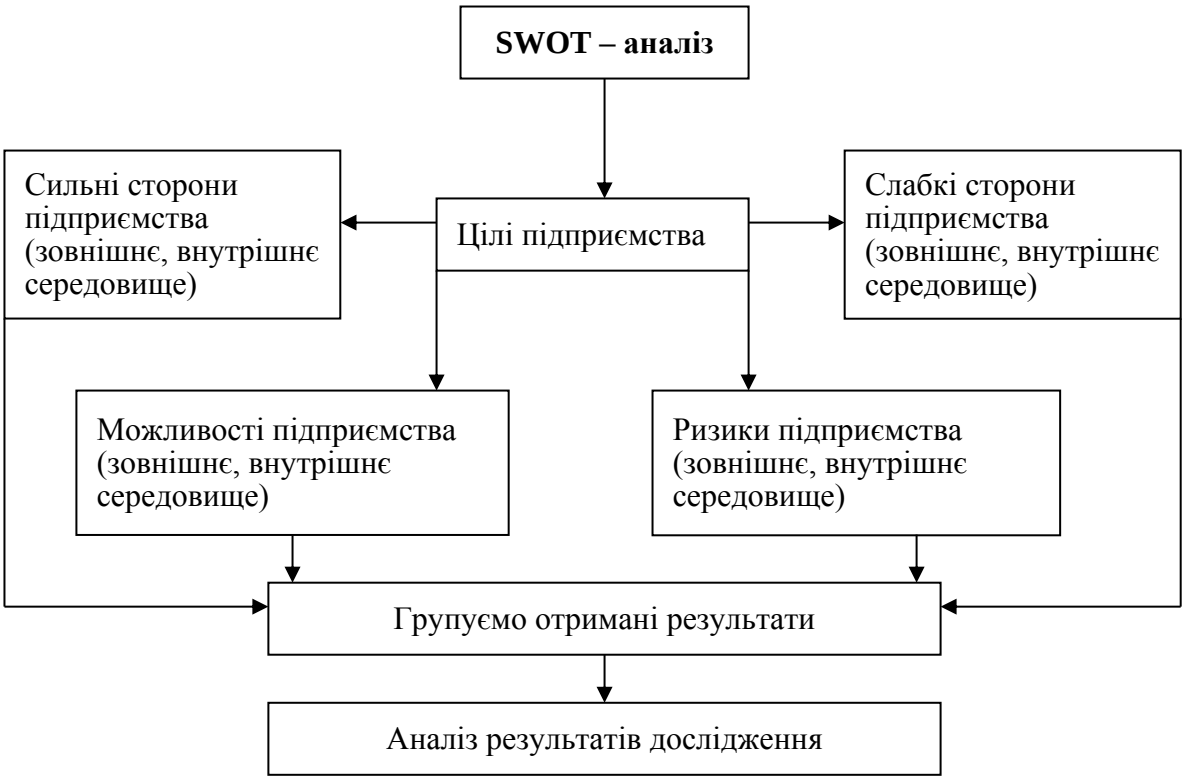


Рис. 1. Алгоритм проведення SWOT – аналізу

1. Описати базові цілі суб'єкта господарювання, пояснити причини розвитку цього напрямку, обговорити цілі підприємства.

2. Підкреслити сильні і слабкі сторони суб'єкта господарювання, ринкові можливості щоб зрозуміти, чи можливо рухатись у вказаному напрямі і яким чином це краще робити.

Сильні сторони підприємства – це те в чому підприємство досягло успіх або якась особливість, що надає додаткові можливості. Також сильна сторона може бути в наявності досвіду, доступі до унікальних ресурсів, наявності передових технологій і сучасного устаткування, високої кваліфікації робітників, висока якість продукції, відповідність законодавчим вимогам і т.п.

Слабкі сторони підприємства – це відсутність важливих елементів які дають змогу підприємству функціонувати або щось що ставить підприємство в не сприятливих положення відносно інших підприємств. Як приклад слабких сторін можна провести дуже вузький асортимент товарів, що випускається, погану репутацію компанії на ринку, недолік фінансування, низький рівень сервісу, не ефективність розподілу відповідальності та інше.

3. Ризики. Розглянути слабкі сторони суб'єкта господарювання, які ризики вони тягнуть за собою?

Ризикові загрози – події, настання яких може несприятливо вплинути на суб'єкт господарювання. Це може бути вихід на ринок нових конкурентів, зростання податків, зміни законодавства, загроза втрати довіри споживача ін.

4. Дослідити сильні сторони. Можливості які вони дають суб'єкту господарювання. Визначити стратегічні перспективи об'єктів господарювання.

Ринкові можливості – це сприятливі обставини, які суб'єкти господарювання можуть використовувати для отримання переваг. Як приклад: погіршення позицій конкурентів, різке зростання попиту, появу нових технологій виробництва продукції, екологічні зростання рівня доходів населення і т. п.

5. Згрупувати отримані результати. Зробити висновки з отриманого. Врахувати реальні можливості суб'єктів господарювання.

6. Прорахувати всі отримані результати.

Внаслідок доступності та простоти використання метод SWOT-аналізу широко застосовується на підприємствах при діагностиці економічного потенціалу. Співробітник, який знайомий з діяльністю підприємства і має уявлення про ринок, може без особливих зусиль скласти простий SWOT-аналіз.

Переваги SWOT-аналізу:

- Допомагає компанії використовувати внутрішні сильні сторони або відмітні переваги у своїй стратегії.
- Якщо сильних відмінних переваг у суб'єктів господарювання поки немає, можна проаналізувати свої потенційно сильні сторони і використовувати їх для досягнення маркетингових цілей.
- Проаналізувати всі слабкі і вразливі місця суб'єктів господарювання, щоб зрозуміти, чи впливають вони на конкуренцію, положення на ринку, чи можна їх відкоригувати, виходячи зі стратегічних міркувань?
- Знати, які ресурси і кваліфікації найкраще використовувати для того щоб отримати максимально сприятливі можливості.
- Виявити загрози, які є найбільш критичними для компанії, зробити ряд стратегічних дій для гарного захисту.

З іншого боку, притаманна аналізу простота може призвести до поспішних висновків, що пояснює часті помилки при його проведенні.

Недоліки: SWOT-аналіз це просто інструмент для отримання наочної структурованої інформації, він не містить чітких рекомендацій або конкретних сформульованих відповідей.

- Результати аналізу дуже сильно залежать від якості і повноти наданих даних.
- Якщо не врахувати всі чинники при проведенні SWOT-аналізу існує ризик прийняти невірні стратегічні рішення

У будь-якому випадку, SWOT-аналіз залишається простим і доступним інструментом, що дозволяє досить швидко оцінити можливості і загрози для компанії, а також відредагувати її плани і цілі на найближче майбутнє.

На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що суб'єкти господарювання можуть бути притаманні різні плани і цілі в залежності від специфіки суб'єктів господарювання. Беручи до уваги дане дослідження, можна дійти висновку, що розглянута методика використання SWOT-аналізу як методу виявлення суб'єктів господарювання дає можливість керівникам приймати виважені управлінські рішення, формувати стратегію підприємства, а також, що є не менш важливим, виявляти неефективні заходи, котрі, в свою чергу, можуть виступати як загрози. Таким чином, SWOT – аналіз являється дієвим методом виявлення і оцінювання рівня пріоритетних цілей суб'єктів господарювання. Саме такий аналіз може виявити своєчасно вплив внутрішнього і зовнішнього економічного середовища та сприяти перспективному розвитку суб'єктів господарювання.

Література:

1. Дем'яненко С.І. Менеджмент : Менеджмент в аграрних підприємствах / Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 347 с.

2. Ансоф І. : Стратегический менеджмент . Классическое издание / перевод с англ. А. Петров. СПб ; 2010. С. 344

Siukhina K. M., Postgraduate Student,
Kyiv National Economic University named
after Vadim Hetman
Kyiv, Ukraine

THE CHALLENGES OF IMPLEMENTATION IFRS 9 IN THE UKRAINIAN BANKS

In half a year the International Financial Reporting Standard 9 «Financial instruments» will come into force. Its implementation is believed to be the most significant development in the sphere of banks accounting. While scientists and economic researchers speculate and forecast the pluses and minuses of its implementation, banks have lots of work to do. The changes will affect various business areas, such as the Risk Management, the IT, the Finance, the Treasury, the Compliance and the list is not limited. The introduction of the expected loss model is anticipated to be the most expensive among other changes [1].

According to the EY survey the budgets for implementation of IFRS 9 range from €2 mln to more than €125 mln. But this survey was conducted among the top tier IFRS reporting banks and the Global Systemically Important banks [1]. Another research shows that 50% of banks around the world are not ready for using IFRS 9. Two thirds of respondents admitted that they do not realize how new rules would affect their balance and capital adequacy. Some of them consider that the amount of loss allowance will rise on 25% [2].

It is clear that the efforts and costs of implementation depend on the complexity of the model selected for implementation. Otherwise, the size of the bank provides more opportunities to implement more complex system.

In summer 2016 the National Bank of Ukraine officially started the project of IFRS 9 implementation in Ukraine [3]. This project includes update of accounting rules as adoption of IFSR 9 to the national accounting charter, and the specific local regulations. Other activities include seminars and conferences with prominent international specialists. Comparing with the worldwide IFRS implementation date, it is quite late.

According to the global survey, most of the banks planned to have a double run of the accounting systems during the period from 1 year to half-year [2]. So now their final results are to be tested. Because of the political and economic instability in Ukraine, the development projects over IFRS 9 implementation started later than in the other world. As a result, nowadays we have double run, design phase, and built phase at the same time.

The Ukrainian commercial banks may be divided into three main groups: the state banks (6 banks), the banks owned by foreign bank groups (25 banks), and the banks with private capital (62 banks) [5]. All those banks are obliged by the central regulative authority to prepare financial statements under IFRS. So the time for implementation of IRFS 9 by the Ukrainian banks is the same as for the world banks that decide to report in IFRS.

The better readiness is expected to be among the banks of international groups. They usually have more resources and support from their mother companies. The state banks have usually specific functions and state support that enables banks to get ready to every change in time. The main problem of the implementation concerns the privately owned banks. The process of IFRS 9 implementation in such banks requires more detailed grouping of assets for impairment purposes. Sufficient support in the

field of expected loss model implementation was provided by development of credit risk assessment methods. In 2016 year the NBU developed the guidance of credit risk assessment of the individual and group assets (Instruction № 351).

These methods by itself is not related to accounting but may be a sufficient basis for the implementation of the expected loss model. The bases on the rules of credit losses calculation considering three factors: exposure at risk, loss given default, and probability of default. The instruction includes a detailed guidance of probability of default calculation.

The methodology of assets' classification is being developed. There is no official information if changes will be introduced till the end of the year. So in this area, the Ukrainian banks need to develop the new practice by its own and to deal with it according to the current chart of accounts, which does not fit to the new classification.

Other problems of IFRS 9 implementation is relayed to the problem of dual legislation. Previously the national regulator introduced a lot of accounting instructions designed on the base of IAS 39. Being ready to use IFRS 9 means elimination of «old» rules, which has been not done yet.

Even after the development of the risk assessment system, revision of classification and hedge rules, other challenges may arise. The beginning of expected loss model usage is expected to significantly increase the loss allowance, which will decrease the capital adequacy eventually. At the beginning of 2016 year a share of loss allowance in the gross value of credit assets was rather high – 28,67% as average in the whole bank system [5]. So implementation of IFRS 9 may deteriorate the situation with allowances, profits and capital.

Till the 2020 year the domestic banks should meet the requirements of Basel III, which was indicatively stated by the National Bank. So the obvious decision for the domestic banks will be prioritizing the fulfillment of the rules. The IFRS 9 will be implemented but «bearing in mind that capital rules are a moving target» [4]. The capital requirements will force the allowances to go down and real quality of assets won't be shown. This prediction will be true if all the negative circumstances still affect the national economic. On the other hand, we have a less pessimistic assumption. The Deloitte's working example of IFRS 9's impact on the capital adequacy, shows insufficient changes in the capital ratios (from 14,8% counted with IAS 39 requirements to 14,6% with IFRS 9 requirements) [4].

To sum up, challenges of implementation of IFRS 9 and the expected loss model in Ukraine are much the same as in the world. The national aspects of the economic situation create additional burdens to benefit from the implementation of IFRS. The elimination of those burdens should be the priority task of the regulative authority.

References:

1. EY IFRS 9 impairment banking survey – September 2016 [Electronic source], available at: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ifrs-9-impairment-banking-survey-september-2016/$FILE/ey-ifrs-9-impairment-banking-survey-september-2016.pdf
2. Global IFRS Banking Survey – Sixth edition, Deloitte [Electronic source], available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial-Services/gx-fsi-sixth-ifrs-banking-survey.pdf
3. Letter of the National Bank of Ukraine № 60-0005/59146 dated on 15.07.2016 [Electronic source], available at: http:zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v5914500-16
4. The impact of IFRS 9 on Banking Sector: Regulatory Capital 2016 [Electronic source], available at: www2.deloitte.com/uk/en/pages/financial-services/articles/impact-of-ifrs-9-on-banking-sector-regulatory-capital.html
5. The official internet-source of the NBU – Statistics [Electronic source], available at: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

Solodka N. V., Postgraduate Student,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

ORGANIZATION OF INTERNAL AUDIT OF INTRAGROUP TRANSACTIONS

A difficulty of management of group of enterprises causes by a fact, that primary information appears on the level of subsidiary companies, and on the level of parent company, this information is accumulated, is analyzed and is used for development and implementing administrative decisions.

One of the area of rising the management efficiency of big enterprises, that is considered among scientists, is a system of internal audit, that is explained by difficulty of management structure, control of activity and caring out the posed tasks by separate units, large amount of factors, that influence on ultimate aim of activity of group of enterprises, difficulty of communicative connections, a need of efficiency indicators tracking inside the group and outside its limits.

Nevertheless, the lack of theoretical development of organizational-methodological tools of internal audit in groups of enterprises, leads to imperfection in carrying out internal audit of state of intragroup transactions.

For functioning a department of internal audit, is necessary to develop its organizational structure (picture no. 1).

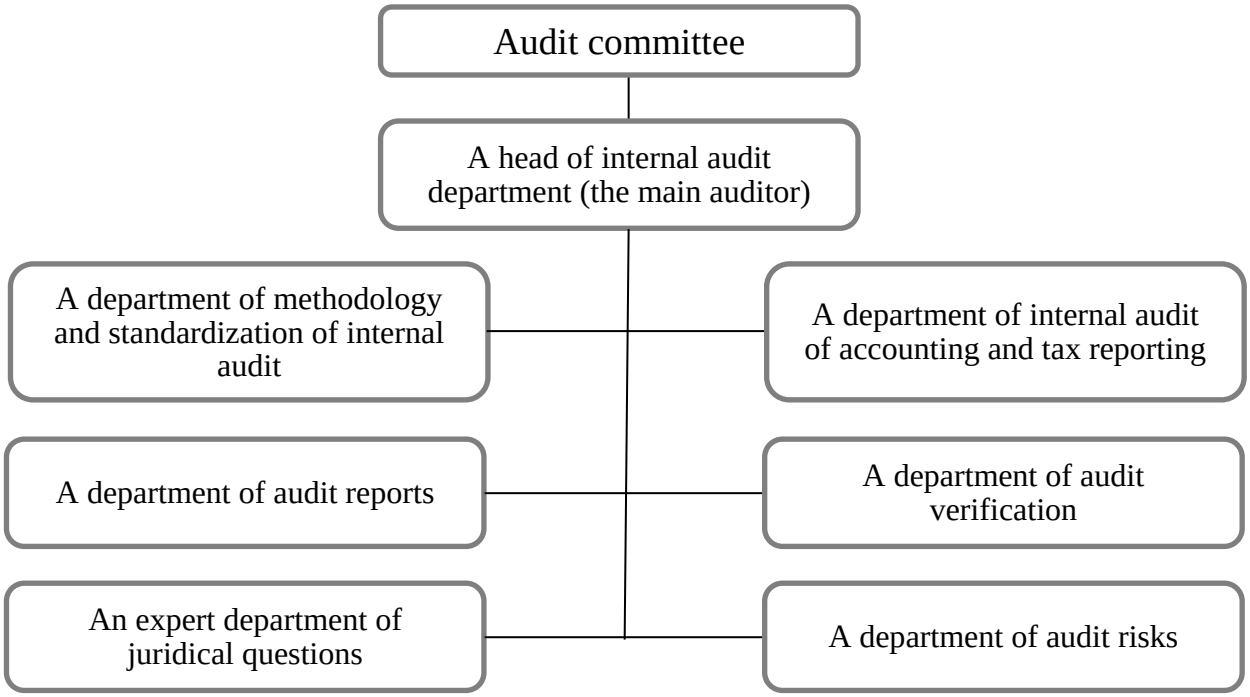


Fig. 1. An organizational structure of internal audit department of group of enterprises. Source – developed by author

This organizational structure allows to carry out all types of audit: operational (administrative) audit, requirement correspondence audit, an audit of financial and tax reporting; and it also allows to realize the following possibilities of internal audit as:

- Carrying out independent and objective control of activity of group of enterprises
- Risks evaluation
- Estimation of efficiency of existing system of carrying out the business
- Estimation of correspondence between group activity and posed tasks
- Effectiveness and efficiency of group activity
- Correctness of financial and tax reporting and conformity with its laws.

The department of internal audit is financed by company, in range where it functions. Correspondingly, invested money, has to promote the rising of work efficiency of enterprise, guarantying profitability and strengthening its financial state.

The suggested model of organization of internal audit department, allows to distribute responsibilities among internal auditors, and also to ensure efficiency of their work considering carrying out internal audit of state of internal-group operations for management efficiency of activity of all members of group of companies.

References:

1. Shostakivska N.M. Vnutrishnii audyt : Kurs lektsii .- Ternopil: TNTU imeni Ivana Puliuia, 2016.-s. – Rezhym dostupu: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/17588/4/kurs_lekcij-Vnutrishnij_audyt.pdf

2. Malikov V. V. Vnutrishnii audyt: analiz problematyky ta orhanizatsiia na pidpryiemstvi / V. V. Malikov // Problemy ekonomiky. – 2015. – № 2. – S. 147-152. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_2_22

3. Mizhnarodni standarty profesiinoi praktyky vnutrishnoho audytu, rozrobleni Instytutom vnutrishnikh audytoriv 2013 r. – Rezhym dostupu: https://global.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/Pages/Standards.aspx

Glushchenko Y. I., Ph.D., Associate Professor,
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»,
Kyiv, Ukraine

EVALUATING THE TAX BURDEN OF ENTERPRISES OF UKRAINIAN CERTAIN INDUSTRIES

Study methods of calculating the tax burden of businesses, offered by domestic and foreign scientists, reveal that in fact they can be divided into two types. The first one is that, where assessment is carried out by a single generalizing index and the second type is that, where a system of indicators is used for determining the tax burden in different business dimension, characteristics and activities of the company.

Taking into consideration that we consider the assessment of the tax burden in the context of the company tax planning system, it should be more appropriate to use the methodology that provides a single generalizing index. Regarding the specific mechanism of calculation, we think, that the most appropriate is determination of tax burden of the enterprise as a ratio of the amount of taxes and fees it pays and the pre-taxing amount of profit.

To justify our considerations we should refer to the principles of tax law provisions and basic economic theory.

Under the provisions of the Tax Code of Ukraine [1] every tax is a mandatory, unconditional payment to the appropriate budget to be payed by taxpayers. An assembly (salary, contribution) is a mandatory payment to the appropriate budget to be payed by fees payers, on condition they receive some special benefits. In terms of Tax law both taxes and fees and contributions are mandatory (obligatory) and irrevocable, i.e. paying all these fees results in reduction of income and reflected in the subject's outcomes.

Consequently, one should take into consideration all the above-mentioned charges while determining the degree of influence of taxation on the results of economic agents' operations. However, separation such components as households and businesses within the economic system of society requires distribution of the tax load that each component gets. We'd better turn to the legal principles of taxation to clarify which tax payments are included in the calculation of tax burden of individuals and which ones are corresponded to businesses' tax burden. Under the provisions of current tax laws, making the company's payroll, they withhold from the income of employees the income tax and military duty to list them in the budget then. That is, the company paying such payments, mediates between its employees and the state, and the tax load is imposed on individuals. Therefore, the above-called taxes and fees are not included in the calculation of company's tax load index.

Due to the position of economics theory, we can define the rate with which it is advisable to relate taxes.

It is the production of goods, that is at the heart of the process of social reproduction whose value is expressed by the formula:

$$S = C + Y + M, \quad (1)$$

where S - is the cost of goods,

C – is the transferred value of the means of production, expended in the manufacture of goods,

$Y + M$ - is the new created value, that contains the value, created by the necessary labor (Y), and additional value (M).

Consider the components of this formula, in terms of the source of which tax payments each indicator is. The first of these elements is transferred value (C) which can not be a source of tax payments, because this part of the cost of goods consumed a source of compensation for material costs in the process of production. The second of these elements (Y) is the value, created by necessary labor, and is a source of taxes and charges on personal income from wages, i.e. tax payments, the load of which the households bear. Thus, the third element of this formula (additional value) serves as the source of tax payments, the burden of which falls on the company. Assuming that the extra cost, which is the product of the total capital advanced, gets a converted form of profit, the index which should correlate the amount of tax payments paid is pre-tax profit.

Calculation of the tax burden on enterprises should be presented as a ratio of tax payments, the burden of paying them falls only on the company and the company's profit before taxation:

$$NN = \frac{\sum_{i}^{m} BN_i * S_i}{P}, \quad (2)$$

where NN – the level of tax burden,

BN_i - the tax base or tax collection of i-th tax or fee,

S_i - the rate of i-th tax or fee,

m - the amount of taxes and fees paid by an enterprise,

P – company's profit before taxation.

Using the formula 2 and business data, we calculated the indices of tax burden of the specific engineering, mining, metallurgical and agricultural enterprises of Ukraine for 2011-2015 (tabl. 1).

First, it should be noted that loss is the pre-tax financial result for a significant proportion of the surveyed enterprises (JSC «Drogobych machine-building factory» – 2011, 2013-2015; JSC «Ordzhonikidze Kharkiv Tractor Plant»- 2011-2013, 2015; PJSC «UIFK-Agro» – 2011-2014, State Joint Stock Company «Bread of Ukraine» – 2012-2015, PJSC «Ahronaftohaztehservis» – 2011-2015, PJSC «PIVDENHIDROMASH» – 2011-2015, PJSC «ILYICH IRON AND STEEL OF MARIUPOL» – 2011-2013, 2015), i.e. those companies don't have any income as a source of taxes. Second, even for the businesses, that have pre-tax financial result as an income, tax burden is significantly greater than 100% (PJSC «Novokramatorsky mashinostroitelny zavod» – 2011-2014; PJSC «Umanfermmash» – 2011-2012, 2015; PJSC «Azovmash» – 2011-2013, PJSC «APK-Invest» – 2011-2012, 2015p.; PJSC «Food company Podillya» – 2013-2014, JSC «name. after Frunze»- 2011-2012; PJSC «Ingulets GOK» – 2014, PJSC «Korosten quarry» – 2014, PJSC «DTEK Oktyabrskaya CCP» – 2011-2015; PJSC «DTEK Pavlogradvugillya» – 2012-2015; JSC «Ivano-Frankovsk Valves Plant» – 2011-2012; PJSC «ARSELORMITTAL Kryvyi Rich» – 2011, 2014-2015; PJSC «ILYICH IRON AND STEEL OF MARIUPOL»- 2014; JSC «Verhnedneprovskiy Foundry and Mechanical Plant name. 1st May « – 2011, 2015.). That is, the amount of taxes and fees paid exceeds significantly the amount of their profits.

Table 1

The tax burden of enterprises of Ukrainian certain industries during 2011-2015

Enterprise	2011	2012	2013	2014	2015
Engineering Companies					
JSC «Drogobych machine-building plant»	x	80,6%	x	x	x
JSC «Ordzhonikidze Kharkiv Tractor Plant «	x	x	x	22,2%	x
PJSC «Novokramatorsky mashinostroitelny zavod»	232,3%	473,8%	167,5%	130,2%	62,4%
PJSC «Umanfermmash»	334,2%	1313,6	x	x	130,0%
PJSC «Azovmash»	165,9%	171,0%	164,4%	93,8%	x
Agriculture Companies					
PJSC «APK-Invest»	164,1%	135,0%	39,3%	x	126,8%
PJSC «Food company Podillya»	14,9%	183,4%	943,8%	44,9%	8,0%
PJSC «UIFK-Agro»	x	x	x	x	137,2%
State Joint Stock Company «Bread of Ukraine»	5,0%	x	x	x	x
PJSC « name. after Frunze»	9700,0%	968,2%	x	x	x
Mining Companies					
PJSC «Ingulets GOK»	31,9%	34,8%	25,8%	168,7%	x
PJSC «Korosten quarry»	x	x	x	381,5%	x
PJSC «DTEC Oktyabrskaya CCP’’	384,1%	202,3%	194,2%	236,7%	227,6%
PJSC «DTEK, Pavlogradvugillya»	x	18525,7%	531,1%	588,7%	1227,6%
PJSC «Ahronaftohazteh Service»	x	x	x	x	x
Metallurgical Companies					
PJSC «PIVDENHYDROMASH»	x	x	x	x	x
JSC «Ivano-Frankovsk Valve Plant»	18513,5%	5060,7%	x	x	x
PJSC «ARSELORMITTAL Kryvyi Rich»	105,8%	x	x	184,8%	334,4%
PJSC «ILYICH IRON AND STEEL OF MARIUPOL»	x	x	x	321,2%	x
PJSC «Verhnedneprovskiy Foundry and Mechanical Plant name. 1st May»	442,5%	x	x	x	2567,1%

x – index of tax burden can’t be calculated due to the fact that the financial results are pre-tax loss

Source: calculated on the basis of companies [2]

References:

1. Tax Code of Ukraine, http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
2. Bases data issuers, https://smida.gov.ua/db/emitent

Гончаренко О. М., д.е.н., доцент,
Світлична О. С., к.е.н., доцент,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ

Страхування як сектор національної економіки, який суттєво впливає на соціально-економічну стабільність суспільства, безпосередньо пов'язаний з питаннями фінансової безпеки країни, є стабільним і довгостроковим джерелом інвестування, може використовуватися як ефективний інструмент пенсійної реформи. . Разом з тим розвиток якісного страхування – процес поступовий і тривалий.

При дослідженні ринків страховик, як правило, намагається отримати відповіді на такі основні питання: які потреби ринків в цілому і окремих споживчих груп страхової продукції; яка конкурентоспроможність ринків; яким чином можна спонукати потенційних споживачів до придбання страхової продукції.

Загальновизнаною в західній практиці страхового менеджменту є модель «4Р» (4 МІКС), яка складається з чотирьох рівнів управління:

• страхувальники – збільшення їх числа є метою зусиль маркетингу страховика. Будь-яка страхова компанія в умовах ринку існує тільки тоді, коли є попит на страхові послуги, які вона пропонує;

• страхові послуги – перелік видів договорів страхування, за якими працює даний страховик;

• ціна страхового обслуговування – тарифна ставка, що застосовується при укладанні конкретного виду договору страхування. Порівнюється величиною страхового ризику, витратами страховика на ведення справи та іншими факторами;

• ринок – фізична і юридична можливість придбання страхової послуги конкретним страхувальником. Обумовлена наявністю розвиненої інфраструктури страхового сервісу, інформаційним обслуговуванням, гнучкістю ділової стратегії страховика та іншими факторами.

На страховому ринку застосовують такі заходи маркетингу: розробка конкурентоспроможних страхових продуктів (послуг) для конкретних категорій споживачів (страхувальників); впровадження раціональних форм реалізації цих продуктів при належному сервісі і рекламі; збір і аналіз інформації про ефективність діяльності страховика; інші.

До маркетингових інновацій можна віднести: використання нових методів маркетингових досліджень; застосування нових стратегій сегментації ринку; вибір нової маркетингової стратегії охоплення і розвитку цільового сегмента; зміна концепції, закладеної в асортиментній політиці; модифікування кривої ЖЦТ; репозиціонування товару; зміна наявної або використання нової цінової стратегії, нових методів встановлення вихідної ціни і / або системи знижок; побудова нових каналів збуту, зміна спрямованості збутової політики компанії, вихід на нові ринки збуту; використання нових форм і засобів комунікаційної політики: новий вид, характер і засоби реклами або. обрання нетрадиційних для фірм методів стимулювання збуту і залучення споживачів і т. ін.

В Україні практика останніх років показала, що розвиток і поглиблення власної регіональної мережі страхової компанії нерідко лише збільшує її важке становище. Це пов'язано з низькою ефективністю роботи філій і істотними фінансовими витратами, на тлі низької капіталізації страховиків, повільного зростання страхового ринку і високих процентних ставок по кредитах. Нові страхові продукти і рішення з'являються вкрай рідко. При цьому на ринку існує гостра конкуренція.

У світовій практиці проблема забезпечення високої якості страхових послуг і скорочення витрат на ведення справи на одиницю продукту досить ефективно і надійно дозволяють вирішити нові технології і підходи, зокрема, франчайзинг. Саме тому франчайзингові технології виявляються сьогодні одним з найбільш ефективних інструментів підвищення конкурентних переваг. На сьогоднішній день за принципом франчайзингу на страховому ринку України працює страхова компанія Uniqa.

Важливим заходом маркетингової діяльності є інновації у рекламній сфері. Pruhealth – компанія з Великобританії, що надає послуги медичного страхування – не тільки словом, а й ділом подбала про здоров'я нації. Реклама страховика перетворила конструкцію близько автобусних зупинок в диспенсер, з якого випадає один апельсин в хвилину (за умови, що попередній вже забрали). До кожного фрукту прикріплений рекламний листок, де міститься запрошення пройти тест на стан здоров'я [1].

У страховому бізнесі поява і широке розповсюдження Інтернету також стало першопричиною, що викликала грандіозні зміни в технологіях, які застосовуються. Впровадження IT-рішень в страхових компаніях є об'єктивною необхідністю. Застосування інтернет-послуг дозволить страховикам підвищити ефективність продажу, вдосконалити управління збитковістю та фінансовий облік. При цьому для інтернет-страхування особливо важливими є підвищена безпека і гарантії ризиків. Важливим елементом сучасних IT-рішень для автоматизації процесів страхової компанії є впровадження механізмів обслуговування прямого продажу через різні канали розподілу (Call-центр, Інтернет, WAP, SMS), а також забезпечення клієнтам прямого доступу до даних за полісами і збитків (Інтернет, IVR, SMS, WAP). У той же час обов'язково необхідно, щоб платіжні системи задовольняли ряду додаткових вимог, зокрема забезпечували: конфіденційність, цілісність інформації, аутентифікацію і авторизацію, гарантії ризиків продавця, мінімізацію плати за транзакцію. Хоча слід відмітити, що протягом останніх років страхові компанії більше зайняті проблемами фінансової стійкості та заняття конкурентної позиції на ринку, а технологічна складова відійшла на друге місце в колі їх інтересів. На сьогодні більшість інтернет-послуг зі страхування є переважно рекламою страховика і все одно потребують участі співробітника страховика [2].

Найбільшими страховими компаніями Європи створено консорціум з метою вивчення технології блокчейн. Ідея технології блокчейн – це величезна база даних загального користування, яка функціонує без централізованого керівництва. Європейські страхові компанії Aegon, Allianz, Munich Re, Swiss Re and Zurich, об'єдналися в жовтні 2016 року для обміну ідеями, тестового використання кейсів і розробки концептів, здатних повністю змінити страховий бізнес. За цей час до них приєдналися такі компанії, як Liberty Mutual, Sompo Japan Nipponkoa і Reinsurance Group of America. Тепер же стало відомо про поповнення рядів консорціуму страховими компаніями Hannover, Generali Group і SCOR [3].

Страховий онлайн-сегмент в Україні розвивається по 3 напрямкам:

- прямий інтернет-маркетинг, завдання якого залучити відвідувача на ресурс страхової компанії.
- продажу через страхові агрегатори, які є нічим іншим як універсальними онлайн-агентами, що представляють на вибір безліч програм різних страхових компаній.
- просування страхових продуктів через нестрахові інтернет-ресурси (послуги з продажу квитків, туристичні та автомобільні портали, мережі АЗС, інтернет-магазини і т.д.) [4].

Прикладом маркетингових інновацій на страховому ринку України є british auto club . EMF Capital Partners на базі страхової компанії «Талісман Страхування» створив в Україні новий сервіс – british auto club. Клуб пропонує своїм членам різні за вартістю і наповненню пакети послуг (Silver, Gold і Platinum): від вирішення типових дорожніх проблем до покриття максимуму інцидентів. Технічна і юридична підтримка членів клубу забезпечується компанією «Юніверсал Асістанс», яка також є учасником british auto club. До складу клубу входять мережі партнерських СТО, які надають кваліфіковані послуги з ремонту та відновленню автомобілів [5].

Отже, запровадження маркетингових інновацій відкриває перед страховиками широкі можливості щодо розвитку сучасних, прогресивних форм обслуговування клієнтів, диверсифікації їхньої діяльності, збільшення можливостей управління ризиками.

Література:

1. Реклама бывает полезной. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://здоровье.com.ua/health-news/728-reklama-byvaet-poleznoj
2. Шойхеденко А. Автоматизация в страховании и введение электронного полиса – объективная необходимость. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/public/14/04/29/4652
3. Страховой блокчейн-консорциум B3i пополнился новыми участниками. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forklog.com/strahovoj-blokchejn-konsortsium-b3i-popolnilsya-novymi-uchastnikami/
4. Миграция в интернет и переход бизнеса в диджитал – объективный шаг, который приведет к повышению качества страхования. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/public/16/05/11/4742?hl=%EE%ED%EB%E0%E9%ED-%F1%E5%E3%EC%E5%ED%F2
5. EMF Capital Partners на базе страховой компании «Талисман Страхование» создал в Украине новый сервис – british auto club. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/news/17/03/27/35076?hl=british

Zahorieieva O. Yu., Assistant,
Taurian State Agrotechnological University
Melitopol, Zaporizhzhya region, Ukraine

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF INDICATORS OF PENSION PROVISION IN UKRAINE

Unstable state of the pension system of Ukraine is one of the major financial problems of the state for the last 13 years. Ukrainian pension system can not be stable under the conditions of shortage, demographic crisis and aging population, which cause growing social pressure on the labor market and create problems with filling the Pension Fund. So it is necessary to analyze the effectiveness of pension provision of the people in Ukraine.

Theoretical basis of analysis of the pension provision of the population and its dependence on economic development became the subject of research of the Ukrainian scientific thought, significant contribution to the formation of which is made by I. Zagorulko, E. Libanova, B. Nadtochiy, S. Yuriy.

The object of the research is the analysis of the current state of pension provision and identifying ways to improve it in Ukraine.

According to the State Statistics Committee, in January 1, 2016 in Ukraine there were 12,296,500,000 pensioners, which is 11% less than in 2012 (Table. 1), due to the annexation of the Crimea by Russia and the temporary loss of control over certain regions of Donetsk and Lugansk regions. Along with pensioners in the occupied territories there remained workable Ukrainians, most of them don't pay a single social contribution (Single Contribution).

Table 1

The average monthly pension and the number of pensioners for 2012–2016 years

Years	Average monthly pension for the pensioners who are registered in the Pension Fund, UAH.				Number of pensioners, thousand
	Total	including:			
		by age	by disability	in the case of loss of breadwinners	
2012	1253,3	1252,4	1164,3	1053,8	13820,5
2013	1470,7	1464,3	1359,2	1252,8	13639,7
2014	1526,1	1521,6	1406,5	1303,8	13533,3
2015	1581,5	1573,0	1432,1	1433,1	12147,2
2016	1699,5	1690,3	1545,2	1640,3	12296,5

Source: developed by the author according to the data [3]

Average monthly pension for pensioners who are registered in the Pension Fund of Ukraine as of 01.01.2016 exceeded the total size of a living wage by 24.6% (respectively 1657 and 1330 UAH.) (Table 2). Compared with the living wage for persons incapacitated, this ratio is even more optimistic (pension size is higher by 54.2%), but this fact is explained by the very low level of the living wage for a given group of population (1074 USD).

Table 2

Correlation between the average pension and the average salary of workers employed in the economy

Indicators	2012y.	2013y.	2014y.	2015y.	2016y.
Average salary, UAH (December of the previous year)	3053,53	3376,75	3619,23	4012,24	5230,41
Average monthly pension for pensioners who are registered in the bodies of the Pension Fund of Ukraine, UAH (at the beginning of the year)	1223,25	1430,00	1487,12	1535,98	1656,58
Correlation, %	40,06	42,35	41,09	38,28	31,67
The minimum pension size, UHA	822	894	949	949	1074

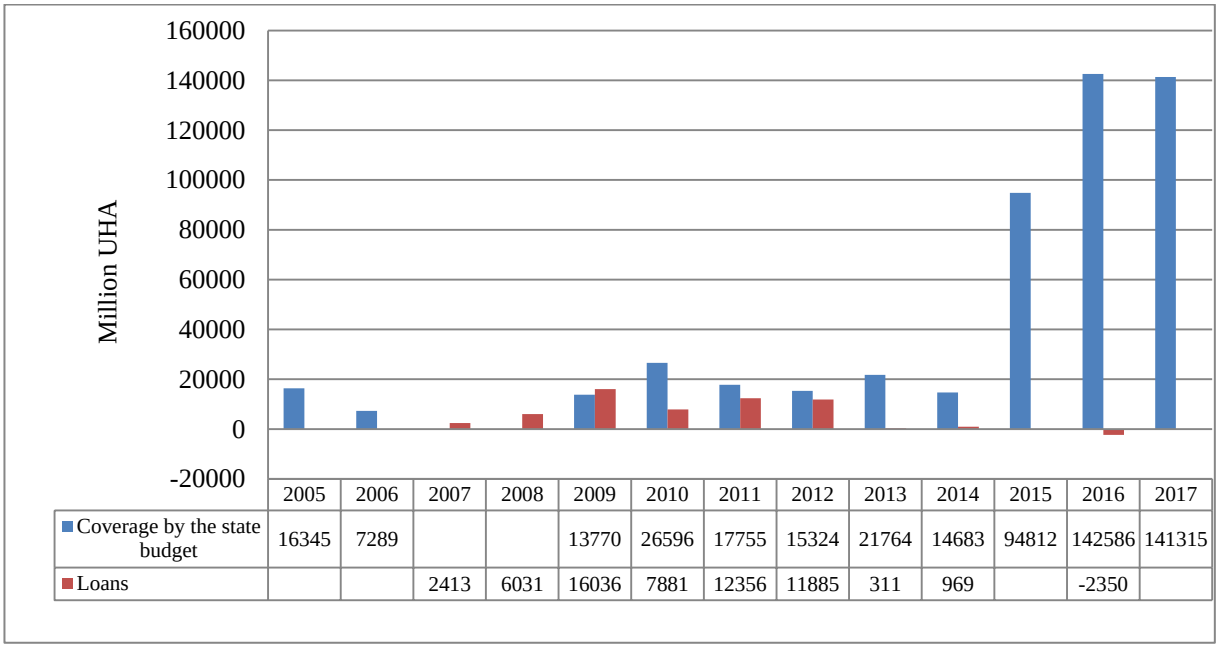
Source: developed by the author according to the data [3]

For pensioners who receive a retirement pension, being registered in the bodies of the Pension Fund of Ukraine, the nominal pension at the beginning of 2016 exceeded its actual amount by almost 511 UHA. At the same time in 2016 the growth of prices (tariffs), accounting for 43.3%, was observed.

As of 01.01.2016 the vast majority of pensioners (96%) according to the regulations receives a pension in the bodies of the Pension Fund of Ukraine. At the beginning of 2012 a higher standard of pension accrual as a percentage of average monthly salary was provided by such laws: «On status and social protection of citizens affected by the Chernobyl disaster» (Art. 54) – applied to 85.27 thousand people; «On civil service» – 121.87 thousand people. At the beginning of 2016 the average monthly pension for all types of pensions totaled 1539.5 UAH. The number of pensioners who receive social pensions in recent years somewhat reduced. At the beginning of 2016 the number of pensioners who receive pension in the Pension Fund decreased from 13,205 thousand people to 9408 thousand people, the pensioners do not receive pension in the temporarily occupied territory of the Crimea and the largest number of pensioners in Dnipropetrovsk is 989.0 thousand people, in Donetsk – 978.5 thousand people. During the period of 2012-2016 years there is a negative growth in the number of pensioners on disability.

Most Ukrainian pensioners are women. As explained in the Institute of Demography and Social Studies, 40% of people of Ukraine have the risk of dying before the age of 60 years, while in Switzerland it is only 8% of men. However, the overall proportion of pensioners increases. In 1959 there were only 11% of Ukrainians over 60 years, in 2001 – 21% and in 2036, estimated by the Institute of Demographic Studies, will be 28%. The number of pensioners is increasing and the number of young people is less than the number of pensioners. At this rate in 2032 there will be less Ukrainians aged 20 to 60 years than Ukrainians over 60 years [4].

The main objective of the pension reform of 2017 is equalization of expenditure and revenue side of the pension fund (PF). Pension Fund deficit has become chronic, and reduction in the single social contribution (Single Contribution) did not led to changes. Today, the deficit is more than 140 bln. UAH (Table. 3), which is 5.5% of GDP (Fig. 1).



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Coverage by the state budget	16345	7289			13770	26596	17755	15324	21764	14683	94812	142586	141315
Loans			2413	6031	16036	7881	12356	11885	311	969		-2350	

Fig. 1. Pension Fund deficit of Ukraine

Source: developed by the author according to the data [3]

In our opinion, the ineffectiveness of the pension system is influenced by several factors: lack of funds for pension provision of the population of Ukraine led to raising funds from other sources, including the state budget of Ukraine, there is a large difference in the amount of pensions; inadequate employment pension contribution; absence of equal pension conditions for all citizens. The current model does not provide any social security protection for pensioners. And finally, this pension model has no future, both through increased load on those who work and nurse seniors and increase in the deficit of the Pension Fund.

Summarizing all the facts, we can say that one of the most important ways to improve the pension system in Ukraine should be the introduction of the second and third levels of the pension reform as soon as possible.

Conclusions. An important part of government policy of the social security of the population is pension provision. Ukraine needs drastic changes and restructuring the first solidarity level (cleaning and audit of the structures of the Fund), setting up and launching the second funded level, with all attendant reforms (particularly de-shadowing of wages, gradual reduction of Single Contribution) and admission to participating in the management of personalized savings of citizens on competition market-based pension funds and private institutions with international experience and capital; stimulating the voluntary third level.

References:

1. Problems and ways to improve the pension system in Ukraine // Finance of Ukraine. – 2010. – No 6. – P. 15 – 24.

2. The current pension system needs radical reform of Ukraine // labor and wages. – 2011. – No 4. – P. 6- 7.

3. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: http://www.idss.org.ua/

4. Institute of Demography and Social Studies [Electronic resource]. – Access mode: http://ukrstat.gov.ua/.

Зеленський А. В., к.е.н.,
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна

ДЕТЕРМІНАНТИ ВПЛИВУ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

Сільські території є однією з найбільш незахищених ланок у загальній національній структурі. Жителі сільських територій щоденно стикаються з тими явищами, які є характерними для низького рівня якості життя населення. Зростаюче безробіття, заниженні можливості в отриманні якісної освіти, медичної допомоги, самореалізації тощо погіршують становище сільських територій, сповільнюють темпи їх розвитку. Сільські території відіграють важливу роль у процесі функціонування будь-якої держави. В середньому у світі сільські території складають 75% від загальної площі, де проживає 51% всього населення світу. На даних територіях виробляється 32% світового ВВП. У країнах ЄС-28 близько 87% зайнятих і 95% створеної доданої вартості в сільській місцевості пов'язано з цією сферою.

Вирішення існуючої проблеми можливе при умові достатнього фінансового забезпечення сталого розвитку сільських територій, під яким розуміється поступальний розвиток сільської спільноти, за якого забезпечуватиметься виконання нею основної національної функції – виробництво агропродовольства, а також формування суспільних благ; відтворення населення, підвищення рівня і покращання якості його життя; підтримання екологічної рівноваги на засадах належного фінансування. Це зумовлює необхідність розробки урядом чіткої фінансової стратегії та тактики, тобто окреслення довготривалої траєкторії фінансової політики, розрахованої на майбутню перспективу, що передбачає розв'язання великомасштабних завдань сільських територій у зрізі економічних, екологічних та соціальних аспектів [1; 2].

Сьогодні Україна перебуває в досить складній економічній ситуації. Фінансова криза суттєво позначилась і на сільському господарстві нашої країни. Проте спеціалісти запевняють: сьогодні сільське господарство все ще може дати потужний поштовх економіці для виходу з кризової ситуації, і Україна могла б стати важливим постачальником на світовому ринку продовольства. За умов обмеженості бюджетних ресурсів особливого значення набуває оптимізація державної підтримки сільського господарства загалом та підвищення ефективності системи фінансового регулювання аграрного сектору зокрема.

Державна фінансова політика України в умовах обмеженого фінансування має певні недоліки: механізм та інструменти фінансового регулювання зазнають постійних якісних та кількісних зрушень. Особливістю будь-якого макроекономічного регулювання є те, що в кінцевому підсумку воно впливає на мікроекономічні відносини. Тому застосування інструментів фінансового регулювання повинно поєднувати загальнодержавні цілі розвитку економіки з інтересами суб'єктів господарювання. Вирішення цього складного завдання може здійснюватися шляхом диверсифікованого фінансового регулювання на основі поєднання прямих і непрямих методів управління [3].

В процесі дослідження встановлено, що дієвість формування і реалізації фінансової політики в сільському господарстві залежить від комплексної та

ефективної взаємодії її суб'єктів та об'єктів, ендогенних і екзогенних факторів, галузевих особливостей (рис. 1).

Таким чином, дієвість фінансового інструментарію не залежить повною мірою від ефективності використання його окремих елементів. Лише комплексне застосування всіх фінансових інструментів може забезпечити якісний розвиток аграрних підприємств.

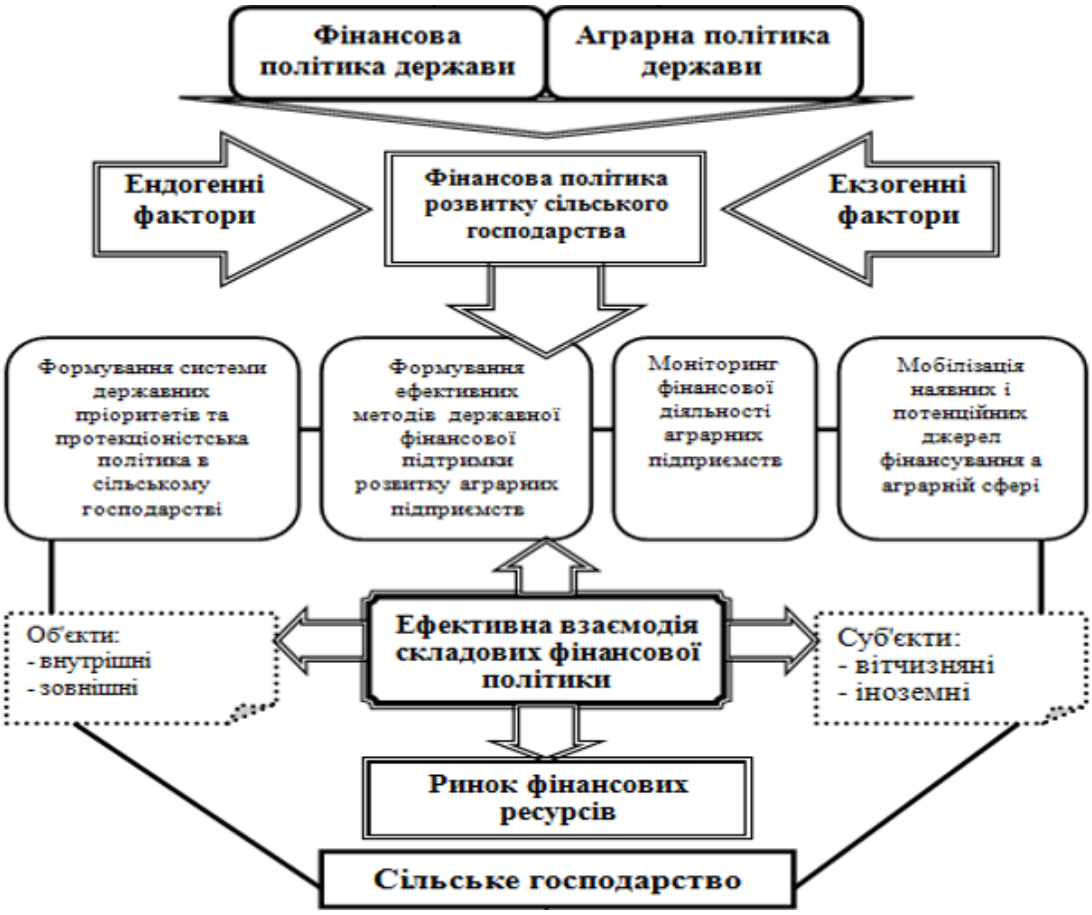


Рис. 1. Модель фінансової політики сталого розвитку аграрного сектору [4]

В результаті поглибленого аналізу стану фінансового регулювання аграрного сектору економіки, ми виявили низку основних проблем, характерних для сучасного стану фінансових відносин в аграрній галузі. Серед них: низька ефективність сільськогосподарського виробництва; недостатній стимулюючий вплив системи оподаткування аграрних підприємств; недосконалість механізмів кредитного забезпечення галузі; недостатнє стимулювання впровадження інвестицій в аграрне виробництво; зниження забезпеченості сільськогосподарською технікою та критична зношеність основних виробничих фондів; недосконалість інфраструктури та механізмів регулювання кон'юнктури аграрних ринків; загострення соціальних проблем в сільській місцевості.

Розвиток аграрного сектору економіки України може відбуватись згідно двох прогнозних сценаріїв. Перший варіант доцільно класифікувати як «кризовий», він характеризується збереженням низького обсягу бюджетної підтримки аграрного сектору економіки, наданням переваги адміністративним методам регулювання економічних процесів у галузі, недостатньою пріоритетністю аграрної політики щодо дрібних та середніх товаровиробників, розвиток яких є передумовою сталого розвитку всієї галузі. Другий «активізаційний» варіант

полягає у врахуванні та виконанні заходів програмних документів соціально-економічного розвитку аграрного сектору України, що розроблені на середньостроковий період. Доцільно застосовувати саме другий варіант, що передбачає заходи з нарощування обсягів виробництва аграрної продукції та підвищення її конкурентоспроможності на вітчизняних та зовнішніх ринках, поліпшення інвестиційної привабливості аграрного сектору, стимулювання розвитку соціальної інфраструктури села та підвищення рівня зайнятості сільського населення. Для реалізації пріоритетного сценарію необхідне поступове збільшення обсягів державного фінансування розвитку аграрного сектору до рівня 5% загального обсягу бюджетних видатків, як це було напередодні світової фінансової кризи 2008 року.

Отже, завершуючи поетапний огляд фінансової підтримки розвитку сільських територій України можна констатувати, що вирішальна роль фінансової політики – це забезпечення безперебійної діяльності фінансової системи, сприяння ефективному здійсненню державою визначених соціальних, екологічних, фінансових, оборонних та інших функціональних заходів. Метою фінансової політики держави вважається примноження валового внутрішнього продукту, злет ефективності використання державних фінансових ресурсів, потрібних для повноосяжного забезпечення запитів суспільства, їх гармонійного розподілу між сферами та ланками економічного простору, соціальними системами і територіями. Фінансова політика сталого розвитку позиціонується, як вирішальний чинник реалізації державних функцій в агросфері, що тісно переплітаються з управлінням аграрної економіки, підвищенням дієвості аграрного виробництва, покращенням життя сільського населення.

Провідною ідеєю концепції сталого розвитку сільських територій є забезпечення високого рівня життя, що передбачає гармонійний розвиток екологічної і соціально-економічної сфер. Сталий розвиток економіки сільських територій визначається державною фінансовою політикою – це частина соціально-економічної політики держави щодо забезпечення збалансованого зростання фінансових ресурсів у всіх ланках фінансової системи країни, фінансового забезпечення виконання соціально-економічних програм країни і регіонів, спрямованих на зростання рівня і якості життя населення.

Література:

1. Губені Ю. Розвиток сільських територій: деякі аспекти європейської теорії і практики / Ю. Губені // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 62–70.

2. Латинін М.А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання: монографія / М.А. Латинін. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», – 2006. – 320 с.

3. Зеленський А.В. Фінансове регулювання аграрного сектора України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / А.В. Зеленський // Науково-методологічні засади соціально-економічного розвитку аграрної сфери економіки України в умовах євро інтеграційних процесів: колективна монографія. – Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2016. – С. 45-53

4. Танклевська Н.С. Фінансова політика сталого розвитку аграрних підприємств України: теорія, методологія, практика: Монографія. – Херсон: 2010. – 264 с.

Колотило О. Д., к.е.н., доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

СТРАХУВАННЯ ВАНТАЖІВ У СИСТЕМІ РОЗБУДОВИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічна потреба, у інтеграції реінжинірингових процесів розбудови менеджменту сучасного міжнародного бізнесу, спровокувала початок глобалізації національних економік. Натомість, за останнє десятиліття, очікуваний позитивний економічний ефект був нівельований ще більшим фінансовим розшаруванням між країнами. У результаті це призвело не лише до невдоволення рівнем падіння заробітних плат, пенсійного забезпечення та інших економіко-соціальних показників, а й до ескалації забутих у Старому світі військових геополітичних конфліктів, появи мільйонів біженців-переселенців, необхідності запровадження економічних санкцій проти країн-агресорів. Усі намагання стримати «бізнес апетити» світових фінансових корпорацій та задовольнити соціально-економічні потреби населення, шляхом запровадження програм «Сталого розвитку», засвідчили свою нездатність протистояти викликам сьогодення.

Причину виникнення означених проблем, на наш погляд, слід вбачати у меседжах, що десятиліттями випрацьовувалися на догоду ментальним потребам «суспільства споживання». Акцент робився на «гарантуванні» вкладів, прав і свобод (бізнесом чи державою), але не на розбудові мобільної системи їх фінансового «забезпечення», з урахуванням та прогнозуванням мінливості політико-економічних умов.

Вирішення цієї проблеми слід вбачати у розбудові соціально відповідальної моделі ведення бізнесу, в якій державі буде відведено моніторингову, контролюючу та інформаційно-стимулюючу функції.

У гонитві за інноваційною конкурентоздатністю, переважна більшість національних економік намагалася «перескочити» певні етапи свого розвитку, ігноруючи життєву необхідність формування та розбудови відповідних структурних та інфраструктурних елементів напрацьованого сучасного бізнесу. Нерозуміння їх вагомості та базисності у подальшій імплементації інновацій, призвело до втрати часу, можливості економічного прориву, очікуваних прибутків. Нагальність підвищення вимог до надійності фінансового забезпечення саме страхового захисту суб’єктів національних економік та соціальної відповідальності страховиків перед громадянським суспільством сьогодні є одним із ключових завдань.

Страховий ринок України все ще лишається одним з найменш освоєних та малопотужних у Європі. За всі роки незалежності частка валових страхових премій у відношенні до ВВП так і не досягла 2%, а в 2016 р. лишилася на рівні 2015 р., склавши 1,5% [1]. При збереженні в 2016 р. тенденції до зростання показників валових страхових премій у гривневому еквіваленті (у відношенні до рівня 2015р.) за видами автострахування (+17,9%), страхування вантажів та багажу (+23%), страхування майна (+18,8%), вогневих ризиків та стихійних явищ (+29%), страхування життя (+26%), медичного страхування (+22,1%), страхування від нещасних випадків (+56,3%), страхування медичних витрат

(+48,2%), страхування кредитів (+52,3%), відбулося значне скорочення кількості укладених договорів (-11,3%), в основному за рахунок видів страхування, що здійснювалися у добровільній формі. Падіння загального показника рівня виплат до 25,1%, що на 2,1 в.п. нижче, ніж у 2015 р. також свідчить про подальше просідання вітчизняного страхового ринку в умовах зовнішньої військової агресії та анексії частини територій країни, що переймається питаннями запаралеленого реформування загальнодержавної політико-економічної та соціально-правової систем, на шляху інтеграції до інституційних структур ЄС.

Навіть поверхневий аналіз сучасного стану розміщення коштів резервів вітчизняних страховиків висвітлює невиправдане ігнорування інвестицій в економіку виробничої сфери України (economics), порівняно з інвестуванням у класичні фінансові активи (economy). Згідно зі звітними даними Нацкомфінпослуг, щодо напрямків розміщення коштів технічних резервів (табл.14) [1], станом на 31.12.2016 р. можемо відзначити збереження тенденції до зростання загальної суми активів технічних резервів «у банківських вкладах (депозитах)» в 1,1 рази (до 46,4% у загальній структурі), «у нерухомому майні» в 1,26 рази (до 8,2% у з.с.), «у облігаціях» в 2,5 рази (до 1,9% у з.с.), «у цінних паперах, що імітуються державою» в 1,82 рази (до 12,3% у з.с.), у порівнянні з аналогічним періодом 2015 р. Натомість, частка «інвестиції в економіку України», за визначеними Кабінетом Міністрів України 8-ма напрямками, склала рекордні 0,1% у з.с., тобто 16,5 млн. грн., з яких 99% було спрямовано на «розвиток інфраструктури туризму» (п. 10.2), а 1% – на «розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій» (п. 10.1). Щодо решти визначених напрямків, а серед них: «добування корисних копалин» (п. 10.3); «перероблення відходів гірничо-металургійного виробництва» (п. 10.4); «будівництво житла» (п. 10.5); «розвиток транспортної інфраструктури, в т.ч. будівництво та реконструкція автомобільних доріг» (п. 10.6); «розвиток сектору зв’язку та телекомунікацій» (п. 10.7); «розвиток ринку іпотечного кредитування шляхом придбання цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою» (п. 10.8), вони, як і в попередні роки лишилися поза інвестиційною увагою вітчизняних страховиків.

Такі особливості національного інвестиційного менеджменту можна пояснити не лише бажанням убезпечення коштів страхових резервів, а й не здатністю їх примножити, за рахунок об’єктивної економічно обґрунтованої оцінки технічних проектів та інвестування соціально-вагомих виробничо-інфраструктурних об’єктів.

Непрямим підтвердженням на користь нашої точки зору може слугувати стан розвитку вітчизняного ринку страхування вантажів. Незважаючи на трансконтинентальне територіальне положення України, яка за коефіцієнтом транзитності посідає 1-ше місце серед країн Європи та 6-те в світі [2], будучи світовим лідером експорту соняшникової олії та 2-ою в експорті зерна [3], фактична частка освоєння потенційного ринку страхування вантажів не перевищує 10%, а частка чистих страхових премій, що у 2015 р. досягла свого пікового значення у 5,38% [4], у 2016 р. знов відкотилася до довоєнного рівня у 4,8% [1]. Водночас, середній рівень виплат зі страхування вантажів, хоча і не відповідає середньозваженому значенню, що закладено у розрахунок тарифів, коефіцієнта збитковості, демонструє нестабільність ринку та вади менеджменту: досягши найвищого значення у 2013 р. (13,8%), він

продемонстрував карколомне падіння у 2014 р. (до 6,2%), ще втратив у 2015 р. (5,38%) і знов злетів у 2016 р. в 4,13 рази! (до 22,2%). Дослідити причини подібних змін зацікавленим не видається можливим, бо у офіційно доступній звітності даний вид страхування не відображається, навіть, за видами транспортування, а представляє узагальнений показник. Страховики звикли ставитися до страхування вантажів, як до застарілої послуги, що не користується попитом. Натомість, досвід останніх двох років засвідчив його затребуваність на ринку та неготовність страховиків до несення адекватної відповідальності за ризик.

В рамках формування соціально відповідального бізнесу, ми б вважали за доцільне спрямувати кошти технічних резервів зі страхування вантажів на інвестування проектів розбудови транспортної та інформаційної інфраструктури країни. Це дозволило б не лише фактично відновити та інформаційно вдосконалити інфраструктурну логістику вітчизняних транспортних шляхів у відповідності до сьогоднішніх міжнародних стандартів, що в подальшому логічно обумовило б зростання обсягів вантажообігу, а й активно впливати на рівень показника аварійності, шляхом страхового моніторингу за якістю будівництва та подальшої експлуатації доріг. Інвестиції страховика спрямовані на розбудову всеохоплюючих інформаційних баз даних, дозволили б не лише здійснювати безперервний моніторинг за тенденціями ринку, а й проводити більш ґрунтовні експертні дослідження, з виявленням та прогнозуванням переваг та загроз для різних бізнес-суб'єктів країни.

Література:

1. Підсумки діяльності страхових компаний Украини за 2016 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://forinsurer.com/files/file00602.pdf
2. Міжнародні транспортні коридори і Україна / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19430/
3. Ukraine. Open for U / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/VideoGallery/Detail?lang=uk-UA&id=b1c1f427-963b-4712-bce8-1c0a3517ce41&title=Nazva-Ukraine-OpenForU
4. Рейтинг страховых компаний Украины за 12 месяцев 2015 г. Страхование груза и багажа // Фориншурер / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.forinsurer .com/ratings/nonlife/15/12/63.

Лабунець В. О., студент,

Лабунець О. О., студент,

Ксьондз С. М., к.е.н., доцент,

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

Однією з важливих передумов економічного зростання держави є розвиток підприємницької діяльності. Цей процес супроводжується збільшенням кількості підприємств, які функціонують у різних галузях економіки, що викликає зростання синергії у різних сферах економіки. Також відбувається покращення рівня життя через посилення конкуренції та пошуку нових ніш на

вже освоєних ринках, що призводить до зниження безробіття та підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Разом з тим, зростання кількості успішно діючих підприємств, які проводять діяльність на внутрішньому ринку, стимулює збільшення обсягів експорту та вартості національної грошової одиниці.

В умовах девальвації національної грошової одиниці та політичної невизначеності відбувається розвиток активності підприємницької діяльності в Україні. Тому аналізування динаміки активності підприємницької діяльності буде проведено на предмет поглиблення монополізації економіки України та сили взаємозалежності різних галузей між собою.

Динаміка кількості суб'єктів господарювання протягом 2011-2016 років є спадною, особливо активно стагнація економіки відчутна у сфері малого та середнього бізнесу. Динаміка кількості підприємств великого, середнього та малого бізнесу представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка кількості підприємств України протягом 2011-2016 років [2]

Роки	Юридичні особи			Фізичні особи	
	Великі	Середні	Малі	Суб'єкти середнього підприємництва	Суб'єкти малого підприємництва
2011	586	20983	357241	355	1804763
2012	659	20753	354283	306	1325619
2013	698	20189	344048	361	1234831
2014	659	18859	373809	351	1328392
2015	497	15906	324598	712	1590448
2016	423	15202	327815	730	1981392

Як видно з таблиці 1, динаміка кількості суб'єктів господарювання протягом аналізованого періоду з 2011 р. по 2016 р. є нестабільною. Кількість малих підприємств скоротилось на 9,13%, або на 32643 в абсолютному вираженні, в цей же час, кількість середніх підприємств зменшилась на 24,19% або на 5077. Показники зниження рівня підприємницької діяльності спостерігаються і для суб'єктів господарювання, які зареєстровані як фізичні особи, а саме зменшились на 11,83% або 213958 в абсолютній величині. На рисунку 1 зображено динаміку кількості суб'єктів господарювання, фізичних і юридичних осіб протягом 2011-2016 років.

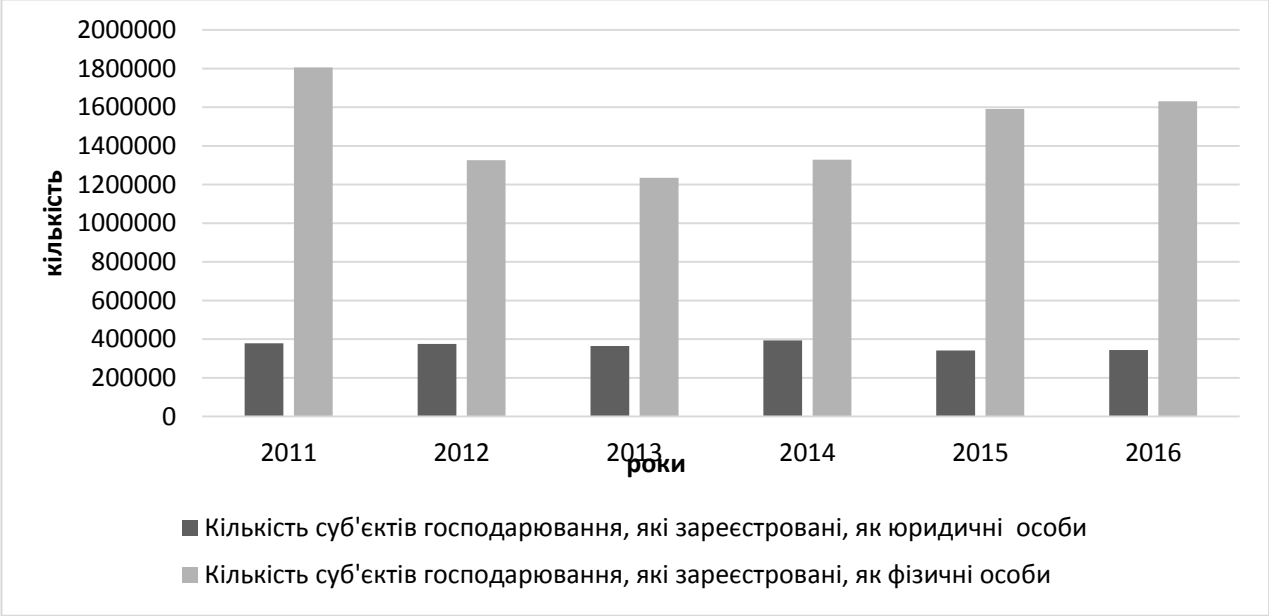


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів господарювання, фізичних та юридичних осіб протягом 2011-2016 роки [2]

Спостерігається зростання кількості суб'єктів господарювання у сферах «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» (на 9,6% або на 1306 підприємств), а також «Інформація та телекомунікації» (на 0,99% або на 130 підприємств) і «Операції з нерухомим майном» (на 13,03% або на 3598 підприємств). Економічна стагнація торкнулась майже всіх галузей економіки України, отже, являється масовим та комплексним явищем, яке системно руйнує вітчизняний економічний потенціал. Практично у всіх галузях відбувається зменшення кількості суб'єктів господарювання. На рисунку 2 показані абсолютні значення зменшення кількості підприємств за всіма галузями, за винятком уже названих «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність», «Інформація та телекомунікації» та «Операції з нерухомим майном».

Як видно з рисунку 2, найбільше від економічної стагнації постраждала галузь роздрібної та оптової торгівлі, найменше – галузь спорту, мистецтва та розваг. У вітчизняній економіці спостерігається процес монополізації паралельно із зменшенням підприємницької активності.

Виходячи з експертних оцінок зростання ВВП України у 2017 році (зокрема, Всесвітній Банк прогнозує зростання ВВП України у наступному році на рівні 1% [3], а Bloomberg в той же час передбачає, що ріст ВВП у 2017 році становитиме 1,4-1,6%) [1] та прийнявши зростання ВВП на рівні середнього значення 1,2%, отримуємо, що кількість підприємств до кінця 2017 році можливе зменшення на 40-60% у порівнянні із кінцем 2016 року. Станом на 28лютого 2017 році, за даними фондової біржі «Українська біржа», об'єм торгів на фондовому ринку становив 257,42 млн. грн., що на 425,72 млн. грн. менше, ніж аналогічний показник у 2017 році (падіння на 62,32%). Таким чином, відповідно до даного показника, зменшення кількості підприємств може скласти менше 1% [5]. Підсумовуючи викладене, можна передбачити подальше зменшення на кінець 2017 року кількості суб'єктів господарювання, що супроводжуватиметься тінізацією економіки, зростанням безробіття, та монополізацією. Середньоочікуване зменшення кількості підприємств за обома моделями складатиме приблизно 20% [4].

Рис. 2. Абсолютні значення зменшення кількості підприємств за галузями економіки України протягом 2011-2016 роки [2]

Дослідження темпів росту кількості підприємств протягом 2011-2016 років свідчать про нестабільність. Хоча загалом спостерігається зменшення кількості суб'єктів господарювання на 11,5%, проте у 2016 р., порівняно із 2015 р., їхня кількість виросла на 12,19%, що свідчить про перші «сигнали оздоровлення економіки». Проте, враховуючи вказані вище прогнози фінансових експертів, зростання ВВП та визначений низький об'єм торгів на фондовому ринку, все ж можна можна очікувати на кінець 2017 р. подальшого зменшення кількості діючих підприємств в Україні. Дана тенденція може посилюватись девальвацією національної грошової одиниці та нестабільним військово-політичним середовищем.

Література:

1. Bloomberg прогнозує зростання ВВП України в 2017 році на 1,4% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/news/2016/01/11/575946/

2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

3.СБ підтвердив прогноз зростання ВВП України в 2017 р. на 1% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.112.ua/golovni-novyni/sb-pidtverdyv-prohnoz-prohnoz-zrostannia-vvp-ukrainy-na-1-v-2016-i-na-2-v-2017-r-340557.html

4. Сучасний стан підприємницької активності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4818

5. Розвиток підприємництва в Україні та вплив системи оподаткування на позицію України в міжнародних рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///D:/USERS/Downloads/sru_2017_1_31.pdf

Луценко І. С., к.е.н., доцент,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ

Забезпечення доходами Зведеного бюджету України та подолання його незбалансованості є одним з головних тактичних завдань держави з забезпечення як бюджетної, так й податкової безпеки, а акцизи як складова непрямих податків є досить важливим фіскальним інструментом, які виступають гарантованим джерелом поповнення коштів державної скарбниці.

У сучасних умовах зростає фіскальна ефективність акцизного податку в Україні, що підтверджується збільшенням його частки у ВВП. Оскільки упродовж 2011-2016 рр. надходження акцизного податку зросли з 2,5 до 3,6% ВВП. У порівняні з країнами ОЕСР найбільшу частку акцизного податку понад 3,5% мають Туреччина (5,2–5,5% ВВП), Естонія та Словенія (4,2–4,5), Данія (4,1–4,3), Польща (4,0), Чехія (3,7–3,8), Фінляндія (3,6–3,8) та Греція (3,6–3,7% ВВП) [1, с. 35].

Про зростання фіскальної ефективності акцизного податку свідчить збільшення його у загальних та фіскальних доходах Зведеного бюджету України, що наведемо у таблиці 1. Так, питома вага акцизного податку у загальних доходах Зведеного бюджету України у 2016 р. порівняно з 2011 р. зросла з 8,5% до 13%; у фіскальних доходах з10,1% до 15,6%. Стрімке зростання надходжень зазначеного непрямого податку в основному пов’язано з підвищенням ставок акцизного податку, введенням додаткових об’єктів оподаткування, інфляційно-девальваційними процесами в країні.

Таблиця 1

Динаміка надходжень акцизного податку та його питома вага у загальних та фіскальних доходах Зведеного бюджету України за період 2011-2016 рр.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доходи Зведеного бюджету, (млрд. грн)	398,6	445,5	442,8	456,1	652,0	782,9
Питома вага акцизного податку у доходах Зведеного бюджету, %	*8,5*	*8,6*	*8,3*	*9,9*	*10,9*	*13,0*
Фіскальні доходи Зведеного бюджету України, (млрд. грн)	334,7	360,6	354,0	367,5	507,6	650,8
Питома вага акцизного податку у фіскальних доходах Зведеного бюджету, %	*10,1*	*10,7*	*10,4*	*12,3*	*14,0*	*15,6*

Джерело: складено та розраховано автором за даними [2]

На формування доходної частини бюджету України та зростання фіскальної ефективності акцизного оподаткування позитивно вплинуло скорочення з 2014 податкових пільг з акцизного податку для суб’єктів господарювання. Це

підтверджується індикатором втрат бюджету внаслідок пільгового акцизного оподаткування, що наведено на рис. 1.

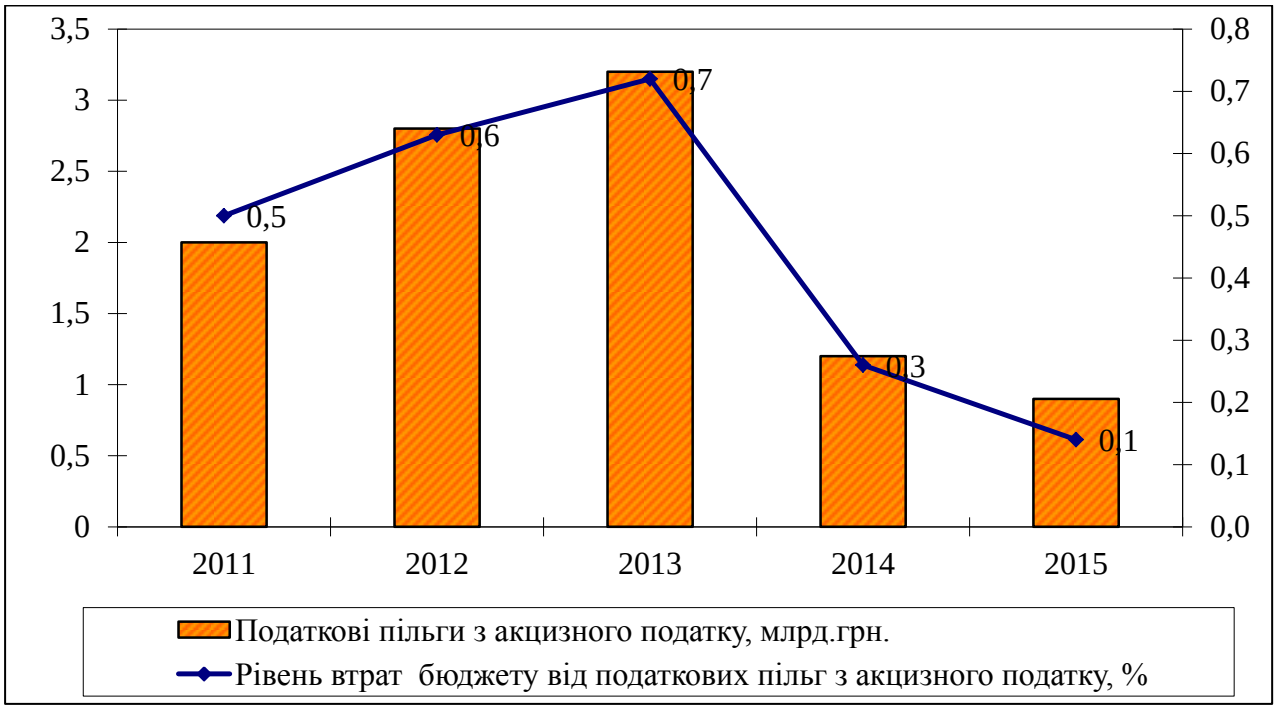


Рис. 1. Динаміка податкових пільг з акцизного податку та рівня втрат бюджету України внаслідок пільгового акцизного оподаткування за 2011-2015 рр.

Джерело: побудовано та розраховано автором за даними [3]

Крім того, відмітимо, що за фіскальною значимістю акцизний податок у порівнянні з іншими бюджетоутворюючими податками до 2014 р. займав четверте місце, поступаючись лише ПДВ, податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств. Втім, починаючи з 2014 р. акцизний податок вже займає третє місце, тим самим опереджаючи податок на прибуток (таблиця 2).

Досліджуючи фіскальну ефективність акцизного податку необхідним є зважати також на співвідношення планових та фактичних сум надходжень його до доходів Зведеного бюджету України. Проте, план з надходження акцизного податку упродовж 2011-2016 рр. виконувався тричі, а саме: у 2014, 2015 та 2016 рр. Навіть вже у 2016 р. Фіскальна служба України з 92,4 млрд. грн. запланованого акцизного податку зібрала 101,8 млрд. грн., тим самим перевиконавши план на 9,4 млрд.грн. або на 9,2%.

Фіскальна значимість акцизного податку останніх років підтверджується не тільки на державному рівні, а й на місцевому. Так, у 2015 р. запроваджується новий акцизний податок за ставкою 5% з реалізації суб’єктами господарювання у сфері роздрібної торгівлі підакцизних товарів, який закріпляється за доходами місцевих бюджетів. Надходження відповідного податку у 2015 р. становили 7,7 млрд. грн, що склало 6,4% доходів місцевих бюджетів України. У 2016 р. надходження сягнули вже 11,6 млрд. грн., що на 50,6% більше ніж у 2015 р., а питома вага у доходах місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) становить 6,8%.

Таблиця 2

Динаміка надходжень акцизного податку до Зведеного бюджету України у порівнянні з окремими податками за період 2011-2016 рр.

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доходи Зведеного бюджету України, млрд. грн.	398,6	445,5	442,8	456,1	652,0	782,9
Податок на прибуток підприємств, млрд. грн.	55,1	55,8	55,0	40,2	39,1	60,2
Питома вага податку на прибуток у доходах зведеного бюджету України, %	13,8	12,5	12,4	8,8	6,0	7,7
Податок на доходи фізичних осіб, млрд. грн.	60,2	68,1	72,2	75,2	100,0	138,8
Питома вага податку на доходи фізичних осіб у доходах зведеного бюджету України, %	15,1	15,3	16,3	16,5	15,3	17,7
ПДВ, млрд. грн.	130,1	138,8	128,3	139,0	178,5	244,5
Питома вага ПДВ у доходах зведеного бюджету України, %	32,6	31,2	29,0	30,5	27,4	31,2
Акцизний податок, млрд. грн.	33,9	38,4	36,7	45,1	70,8	101,8
Питома вага акцизного податку у доходах Зведеного бюджету України, %	8,5	8,6	8,3	*9,9*	*10,9*	*13,0*

Джерело: складено та розраховано автором за даними [2]

Таким чином, фіскальна ефективність акцизного податку в Україні зростає з кожним роком. Втім, резервами підвищення його фіскальної ефективності є: підвищення рівня акцизного контролю, який на даному етапі виступає визначальним чинником збільшення обсягів сплачених до бюджету податків, а також розширення податкової бази за рахунок скорочення податкових пільг та скасування експортної ліцензії на спирт етиловий, коньячний та плодовий, алкогольних напоїв та тютюнових виробів.

Література:

1. Касперович Ю.В. Акцизна політика в системі економічної безпеки держави / Ю.В. Касперович// Стратегічні пріоритети – № 2(39) – 2016 – С.34-45
2. Офіційний веб-сайт Державного казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury/gov/ua
3. Лист Державної Фіскальної служби Україні від 15.11.2016 № 12142/к/99-99-07-02-02-14

Нужненко О. В., аспірант,
Університет банківської справи
м. Київ, Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРАХУНКУ КОЕФІЦІЄНТА ОЧІКУВАНОГО РІВНЯ ВИТРАТ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. стала поштовхом для перетворень Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (Фонд) у потужну державну інституцію [1, с. 5; 2, с. 24; 3, с. 62]. Відповідно до Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» (Закон) [4] Фонд взяв на себе не лише функції щодо відновлення довіри до банківського сектору України, а й завдяки наявним інструментам впливу на банки став одним із основних гарантів соціально відповідальних функцій щодо захисту вкладів населення [5, с. 58; 6, с. 44].

Необхідність підвищення рівня фінансової спроможності Фонду обумовлена посиленням ролі держави в механізмі забезпечення стабільності функціонування банківської системи [7, с. 32]. Зокрема, для визначення реального фінансового стану, адекватної оцінки потенційних витрат Фонду на виплати відшкодування вкладникам неплатоспроможних банків та формування достатнього забезпечення (резерву) необхідно розраховувати значення очікуваного рівня витрат (ОРВ) [8, с. 56].

На сьогоднішній день відповідно до Методики оцінки фінансової стійкості Фонду [9] розраховується коефіцієнт ОРВ (за міжнародною термінологією – loss given default – LGD), що характеризує частину витрат на виведення неплатоспроможних банків з ринку та відшкодування коштів вкладникам, і яка не буде повернута Фонду. Показник ОРВ розраховується щомісяця на підставі статистичних даних банків, щодо яких прийнято рішення про ліквідацію після 01.01.2013 р. та ліквідація яких триває не менше 1 року (банки у стадії ліквідації):

$$\text{ОРВ} = \frac{\text{ЗЧ}}{\text{Ч}}, \quad (1)$$

де ЗЧ – залишок заборгованості банків, що перебувають у стані ліквідації, з відшкодування Фонду витрат на виведення неплатоспроможних банків з ринку станом на звітну дату; Ч – загальна сума витрат Фонду на виведення неплатоспроможних банків з ринку та відшкодування коштів вкладникам банків, що перебувають у стані ліквідації.

Суттєвий недолік цього показника полягає в тому, що він розраховується для банків, які вже завершили процедуру ліквідації. Тому при розрахунку значення показника для Фонду (станом на 01.10.2016 р. – це 90,0%) є ймовірність його завищення, адже, на цю дату жоден із банків, що перебуває під управлінням Фонду, не закінчив процес ліквідації.

У практичній діяльності використовують два підходи до розрахунку ОРВ: міжнародний та на основі залишкової вартості. Відповідно до міжнародного підходу, прийнятого Міжнародною Асоціацією страховиків депозитів (IADI) [10; 11, с. 25; 12, с. 30], у разі відсутності накопичених даних такий показник приймають на рівні 45%, якщо страховик депозитів має пріоритет у задоволенні власних вимог, та 75% – в інших випадках.

У ч. 3 ст. 52 Закону [1] визначено, що в разі, коли у ліквідаційній масі банку перебуває майно, яке є предметом застави, то воно використовується виключно для позачергового задоволення вимог заставодержателя. Так, станом на 01.10.2016 р. в управлінні Фонду перебувало 79 банків, з яких: 6 ще не почали задоволення 2-ої черги кредиторських вимог; 19 – майно яких буде використовуватися виключно для позачергового задоволення вимог; 54 – банки, які вже приступили до задоволення 3-ої черги кредиторських вимог. Оскільки Фонд має пріоритет у задоволенні своїх вимог лише у разі, коли банк вже приступив до задоволення 3-ої черги, то для розрахунку ОРВ потрібно використовувати обидва його значення: 45% – для банків, які вже розпочали задоволення 3-ої черги вимог, і 75% – для інших.

У науковій літературі відзначається, що на показник відшкодування (ПВ), який є оберненим до ОРВ (ПВ = 100 – ОРВ), суттєво впливають економічні цикли. Тому в період рецесії показник ПВ може бути на третину меншим за звичайне значення. Так, Т. Шуерман наводить статистичні дані за 1970-2003 рр., які свідчать про збільшення середнього значення ПВ з 32,07% у період рецесії до 41,39% у період економічного зростання [13].

Як свідчать статистичні дані, в 2012-2013 рр. в Україні спостерігалась рецесія, а в 2014-2015 рр. – економічний спад. Отже, рекомендовані значення ОРВ мають бути приведені у відповідність до макроекономічної ситуації. За умови, що ОРВ дорівнює 45%, показник ПВ складе 55%. Якщо це значення розділити на середнє значення приросту, то ми одержимо показник 43% (55:1,29). Отже, нове значення ОРВ буде становити 57%. Таким чином, за наявності пріоритету в задоволенні вимог Фонду ОРВ слід встановлювати на рівні 57%, за відсутності пріоритету – на рівні 81%, а загальне значення ОРВ для всіх банків, що ліквідуються, складатиме 74%.

Другий підхід ґрунтується на оціночній вартості активів банків, що ліквідуються, зменшених на витрати, пов’язані зі здійсненням ліквідації, позачергові задоволення вимог та погашення вимог 1-ої та 2-ої черги. Станом на 01.10.2016 р. оціночна вартість активів 79 банків, що ліквідуються, становила 89 147,8 млн. грн., з яких 25 051,0 млн. грн. – це майно, яке буде використане для позачергового задоволення кредиторських вимог. Заборгованість за 1-ою та 2-ою чергами вимог становила всього 10,4 млн. грн., а тому на погашення 3-ої черги кредиторських вимог банки зможуть отримати 60 730,8 млн. грн.

З метою розрахунку максимальної суми кредиторських вимог 3-ої черги до залишку за вимогами Фонду в сумі 73 615,7 млн. грн. були додані витрати на здійснення ліквідації – 126,9 млн. грн., після чого сума прогнозних вимог Фонду склала 73 742,6 млн. грн. Отже, сума погашення кредиторських вимог 3-ої черги становитиме 39 444,9 млн. грн. Якщо відняти цю суму від суми прогнозних вимог Фонду, то отримаємо 34 297,7 млн. грн. Тоді сума повних вимог Фонду складе 81 394,5 млн. грн., а показник ОРВ дорівнюватиме 42% (34 297,7:81 394,5).

Разом з тим, розрахунки на основі залишкової вартості мають певні недоліки, оскільки оціночна вартість активів може бути значно меншою за вартість їхнього реального продажу [8, с. 92; 14, с. 107; 15, с. 8]. Це дає підстави стверджувати, що міжнародний підхід до визначення ОРВ є більш прийнятним. З метою вдосконалення методичних підходів до визначення фінансової стійкості системи гарантування вкладів та прогнозування потенційних витрат Фонду на виведення неплатоспроможних банків з ринку автором

запропоновано внести зміни до Методики оцінки фінансової стійкості Фонду та здійснювати розрахунок показника ОРВ таким чином:

$$ОРВ = \frac{ОРВ_1 \cdot Ч_1 + ОРВ_2 \cdot Ч_2}{Ч_1 + Ч_2}, \quad (2)$$

де $Ч_1$ та $Ч_2$ – загальна сума витрат ФГВФО Фонду на виведення неплатоспроможних банків з ринку та відшкодування коштів вкладникам банків в разі, коли Фонд має пріоритет у задоволенні власних вимог, та у випадку, коли є незадоволені чергові або позачергові вимоги, задоволення яких здійснюється перед задоволенням вимог Фонду; $ОРВ_1$ та $ОРВ_2$ – коефіцієнти очікуваних витрат за пріоритету в задоволенні вимог Фонду та за його відсутності (57% і 81%). При цьому показник ОРВ повинен розраховуватися щоквартально станом на перше число.

Література:

1. Міщенко В. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 3-14.
2. Лютий І.О. Проблеми розвитку сучасного міжнародного фінансового ринку та інтеграційний курс України / І.О. Лютий, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 21-31.
3. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 56-69.
4. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб / Закон України від 23.02.2012 р. № 4452-VI.
5. Науменкова С.В. Інституційний розвиток фінансового сектору України / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 53-71.
6. Міщенко С.В. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором / С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 41-56.
7. Науменкова С.В. Проблеми вдосконалення управління державними корпоративними правами / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 29-36.
8. Санаційний банк – «брідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками: монографія. – К.: ЦНД НБУ, УБС НБУ, 2011. – 119 с.
9. Методика оцінки фінансової стійкості Фонду гарантування вкладів фізичних осіб // Рішення виконавчої дирекції Фонду від 28.02.2013 р. № 13.
10. Evaluation of Deposit Insurance Fund Sufficiency on the Basis of Risk Analysis. Discussion Paper. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iadi.org/en/assets/File/Papers/Approved%20Research%20%20Discussion%20Papers/IADI_DIF_Sufficiency_Paper-official_issuance.pdf.
11. Науменкова С.В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 20-27.
12. Міщенко В. Доларизація: причини та наслідки для економіки України / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2007. – № 5. – С. 28-31.
13. Schuermann T. What Do We Know About Loss Given Default? / T. Schuermann // Credit Risk Models and Management 2nd Edition. – London: Risk Books, 2004. – 29 p.
14. Міщенко С.В. Формування ефективної структури фінансового сектору України / С.В. Міщенко. – Київ, 2009. – 246 с.
15. Шумило І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило, В. Міщенко, Р. Лисенко // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 6-11.

Смачило В. В., к.е.н., доцент,
Халіна В. Ю., к.е.н., доцент,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
м. Харків, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ УЧАСНИКІВ ПРОЦЕСУ УПРАВІЛННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

Сучасні трансформації економічних систем свідчать про побудову соціально-орієнтованої економіки, яка враховує інтереси не лише власників засобів виробництва, а й найманих працівників, місцевих громад, спрямована на захист оточуючого середовища, тощо. Це викликало широке впровадження в бізнес-діяльність на всіх рівнях принципів соціальної відповідальності, які були широко підтримані вагомими міжнародними організаціями: ООН, ЄС, ОЕСР. Соціальна відповідальність повинна охоплювати всі бізнес-процеси підприємства, що дозволяє говорити про соціально відповідальне управління суб'єктами господарювання. Про необхідність побудови моделі соціально-орієнтованого управління, яка була б адекватна сучасним цінностям суспільства, потребам трудових колективів та економічним орієнтаціям власників підприємств говориться й в роботі [1]. В дослідженні [2] вводиться поняття соціально відповідального управління підприємством, під яким пропонується розуміти процес управління з інтеграцією заходів соціальної та екологічної спрямованості до основної діяльності підприємства, що виходять за межі створення прибутку та законодавчо встановлених соціальних стандартів у контексті підвищення добробуту суспільства та локальної громади зокрема, а також забезпечення сталого розвитку. Дане визначення адаптоване до рівня підприємства як складної економічної системи, в той час, коли кадровий потенціал є специфічною підсистемою управління підприємства, що не дозволяє, під час управління ним, враховувати інтереси навколишнього середовища, громади, суспільства безпосередньо.

Осмислення різноманітних підходів до визначення сутності соціально-економічної категорії кадровий потенціал підприємства дозволило обґрунтувати доцільність використання системного підходу, що дозволяє сформулювати його авторське визначення як відкритої соціально-економічної системи, яка представлена наявною сукупністю здібностей і можливостей кадрів підприємства, що мають кількісні та якісні характеристики, необхідні підприємству задля сталого розвитку.

Зауважимо, що кадровий потенціал, який уособлений кадрами підприємства, як керована система відносно суб'єкта управління також повинна приймати соціальну відповідальність за базис своєї поведінки і усвідомлювати це. Досить часто вважається, що лише керівництво (власники) повинні здійснювати свою діяльність на принципах соціальної відповідальності. Тому необхідно створити умови, які б зацікавили працівників – керовану систему – до соціально відповідального виконання функціональних обов'язків як відповідної реакції на управлінський вплив керуючої системи, при цьому, дії керуючої системи також повинні ґрунтуватися на соціально відповідальному базисі. Соціальна відповідальність працівників підприємства, які формують кадровий потенціал підприємства, базується на особистій відповідальності особи, що утворюється

етично-моральною, духовною, правовою відповідальністю. Автори вважають за необхідність додати до цього переліку професійну відповідальність, яка ґрунтується на професійній етиці.

Для цього можна використовувати ряд методів: адміністративних – шляхом розроблення положення про корпоративну культуру, формування посадових інструкцій; юридично-правових – укладання колективного та трудового договорів як обов'язкової складової взаємної соціальної відповідальності; фінансових – надбавки та доплати за соціально відповідальну поведінку працівників. Для керівництва (власників) підприємства фінансові методи проявляються через штрафи, витрати на судові позови з боку працівників, втрату репутації і, як наслідок, погіршення фінансових результатів через соціально невідповідальну поведінку.

Лише наявність такої мотиваційної системи дозволить соціально відповідально підійти до управлінського процесу. Це вимагає розробки певної системи критеріїв, повне виконання яких забезпечує відповідність умовам взаємної соціальної відповідальності на підприємстві (табл. 1) та надасть можливість для взаємного сталого розвитку на основі синергії. Вказані показники можуть стати основою для мотивації найманих працівників, що обумовить появу соціально відповідальної мотиваційної системи. Невиконання критеріїв однією зі сторін може вести до деградації або перегляду системи мотивації для найманих працівників та зміни кадрового потенціалу у бік погіршення/покращення для підприємства.

Можливі варіанти наслідків відповідності/невідповідності критеріям соціальної відповідальності учасниками управлінського процесу «керівники (власники)- кадровий потенціал підприємства» представлено на рис. 1. Як бачимо, безвідповідальна або частково відповідальна поведінка учасників процесу управління може мати негативні наслідки, а синергія діятиме як в негативному, так і в позитивному напрямку, забезпечуючи або взаємний сталий розвиток, або деградацію.

Таблиця 1

Узагальнення критеріїв оцінки рівня соціальної відповідальності учасників управляння кадровим потенціалом

Суб'єкт управління (роботодавці, власники)		Об'єкт управління (наймані працівники)	
Критерій	Норматив	Критерій	Норматив
Відношення суми витрат на навчання та розвиток персоналу до загальної суми операційних витрат підприємства	→max	Відношення продуктивності праці фактичної до запланованої	≥1
Витрати на підвищення кваліфікації, навчання, перепідготовку в розрахунку на одного працівника	→max	Відношення фактичного фонду робочого часу кожного працівника до планового	1
Коефіцієнт стійкості кадрового складу	≥1		

Закінчення таблиці 1

Відношення середнього розміру заробітної плати працівників підприємства до середнього по галузі	1 або →max	Відношення досягнення запланованих показників відповідно до функціональних обов'язків до запланованих	1
Частка витрат на оплату праці в собівартості продукції	→max		
Питома вага премій, заохочувальних та компенсаційних виплат в фонді оплати праці в розрахунку на одного працівника	→max		
Питома вага суми заборгованості по заробітній платі в загальній її сумі	0 або → min	Відношення темпів зростання продуктивності праці до темпів зростання заробітної плати	≥1
Наявність колективного договору	1	Участь у розробці положення про корпоративну культуру	1
Наявність посадових інструкцій	1		
Наявність трудових договорів (контрактів)	1		
Наявність положення про корпоративну культуру	1	Виконання посадової інструкції	1
Наявність органів соціального діалогу на підприємстві	1	Кількість запізнень на роботу	0 або →min
Відношення кількості робочих місць, що відповідають вимогам охорони праці та техніки безпеки до загальної кількості робочих місць	1 або →max	Кількість зауважень щодо якісного виконання функціональних обов'язків	0 або →min
Відношення суми витрат на соціальний захист та покращення умов праці до загальної суми прибутку підприємства	→max	Кількість ініціатив від співробітників з соціально-економічним ефектом	→max
Питома вага молодих спеціалістів в загальній чисельності працюючих	→max		
Коефіцієнт виробничого травматизму	0 або →min	Дотримання інструкції з охорони праці	1
Кількість позовів щодо порушення прав людини зі сторони внутрішніх стейкхолдерів	0 або →min	Кількість порушень в сфері професійної етики	0 або →min
Відношення задоволених скарг щодо порушення прав людини до поданих	→1	Кількість правових порушень	0 або →min

Розроблено авторами на основі [3]

Рис. 1. Структурно-логічна схема наслідків відповідності/невідповідності критеріям соціальної відповідальності

Розроблено авторами

Соціально відповідальне управління кадровим потенціалом повинно передбачати такі управлінські дії, які були б спрямовані на розвиток кадрового потенціалу на основі синергії для власника (керівництва) та працівників підприємства, що забезпечило б стійкий розвиток всіх учасників процесу.

Література:

1. Гальчак Х.Р. Принцип соціальної відповідальності в контексті соціально-орієнтованого менеджменту / Х. Р. Гальчак // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2012. – № 725. – С. 265-269.
2. Степанова О.В. Організаційно-економічні основи соціально відповідального управління промисловими підприємствами: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.В. Степанова ; Сум. держ. ун-т. – Суми, 2008. – 19 с. – укр.
3. Смачило В.В., Баляба В.О. Оцінка соціальної відповідальності будівельних підприємств // [Електронний ресурс] // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 6 (22). – С. 162-169. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n6.html

Chepka V. V., Scientific Advisor: PhD in Economics,
Lyskovets Y. V., Student,
Vadym Hetman National Economic University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

EVA MOMENTUM AS A NEW PERFOMANSE MEASUREMENT TOOL

As long as there has been commerce, managers and proprietors have turned to ratios as a way of setting goals, analyzing operations, and measuring success or failure. Despite their obvious appeal, ratios can be ruinous. They all can mislead managers into making incorrect decisions because every ratio can be «improved» in ways that actually diminish performance and reduce shareholder value.

The solution is to find a single overarching ratio that accurately consolidates all the pluses and minuses of decisions into a reliable score that can't be increased without truly creating value. In view of this, the search of such ratio forms the relevance of this study.

All conventional business ratios fail for one or both of two reasons. The first flaw is that many are based on numerator measures that are incomplete or misleading in some way. Sales growth rate considers sales–and nothing else. Profit margins gauge income efficiency–and nothing else. Managers using ratios like these see just one performance dimension when many count. The second common flaw is that many ratios are scaled by a denominator–such as sales or capital–that doesn't sit still as decisions are made [1, p. 22].

For instance, sales growth rate ignores costs and capital expended to achieve the growth, in case of profit margins lower margins can be more than offset by more rapid growth or by more rapid asset turns, ROC (Return on Capital) increases when new projects earn more than the existing average return on capital, thus, to increase ROC, profitable divisions will reject projects they should accept, and will accept ones they should reject.

The new measure offered by Bennett Stewart that provides CFOs a new and powerful diagnostic framework that makes it easy for anyone to understand how well a business is truly performing is EVA Economic (Value Added. Momentum). EVA Momentum is the change in a firm's economic profit in a given period divided by its sales in the prior period. For example, if a company increases its economic profit by $10 million on last year's sales base of $1 billion, then its EVA Momentum is 1% [2, p.74-75].

EVA Momentum for the first time turns EVA into a complete ratio-based framework that is making it more understandable, more informative, and far more effective as a management tool and valuation metric than ever before.

EVA Momentum is the only performance ratio in business where bigger is better, because the greater it is, the greater is the growth in economic profit and in a firm's per share present value. Also EVA Momentum is the only performance ratio that does not count the same asset over and over or same liability time and again. It is based on change, on progress, on performance at the margin. A turnaround company making a negative EVA less negative registers positive Momentum. A profitable EVA business whose EVA is moving sideways or slipping shows no or negative Momentum. That makes it the ideal metric for CFOs to use in fairly comparing the performance and allocating resources across disparate operating units, and for

securities analysts to use in ranking companies in an industry to identify the star performers and the laggards [3, p. 43].

Besides furnishing the best overall performance statistic, EVA Momentum sits atop a diagnostic framework that makes value-based analysis easier and more insightful than ever before. Like ROI (Return on Investment), EVA Momentum is a function of income efficiency and balance sheet asset management. It can be traced to and directly linked with fundamental financial indicators, like gross margin, working capital days, plant turns, and so forth, although in the case of EVA Momentum all the drivers, both income and asset, are expressed on a common percent of sales scale. But what is really better than ROI, EVA Momentum includes the added value that can come from profitable growth . Simply put, like EVA itself, and unlike any other ratio measure, EVA Momentum measures all the ways that performance can be improved and wealth created in any business [4].

Summing up all advantages of EVA Momentum we can identify several the most important features: 1. It's based on economics, not accounting. 2. It is a measure to maximize. 3. It's size- and situation-neutral.4. It is like an early warning system. 5. It's market-calibrated [2, p.75-77].

As the conclusion it must be said that EVA Momentum is the single best ratio measure of corporate performance for any company mature enough to consider EPS growth and return on capital as relevant metrics. Unlike all other ratios, it applies equally well to companies and operating units regardless of their inherited circumstances or industry sector. It is an exceptionally valuable tool for giving top managers and boards a bird's eye perspective on performance and market expectations, and for insuring that all team players are united in achieving a financial mission that matters.

References:

1. Dr. Ahmed Magdy Fayed, Dr. Suchi Dubey (2016). An Empirical Study of Impact of EVA Momentum on the Shareholders Value Creation as Compared to Traditional Financial Performance Measures. International Journal of Economics and Finance; Vol. 8, No. 5, p. 23-38.

2. Stewart, B. (2009). Eva Momentum: The One Ratio that Tells the Whole Story. Journal of Applied Corporate Finance, 21(2), p. 74-86.

3. Mahoney, R. L. (2011). EVA momentum as a performance measure in the United Stated lodging industry (Doctor Of Philosophy Dissertation). ProQuest/UMI Dissertation Publishing, UMI Number 3458300, 122 p.

4. EVA dimensions/ – [Digital source]. – Access mode: http://www.evadimensions.com/

Шикина Н. А., к.э.н., доцент,
Одесский национальный экономический университет
г. Одесса, Украина

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ СПАД КАК ФАКТОР РИСКА ПЕНСИОННОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Начавшееся в 1991 году пенсионное реформирование в Украине, пройдя этапами через 1993, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2008, 2011 и 2015 годы, остается актуальным и по настоящее время.

Основной причиной необходимости пенсионного реформирования в Украине, начиная с 2005 года, стала устойчивая тенденция покрытия дефицита пенсионного фонда из дополнительных источников, ведущая роль из которых принадлежит Государственному бюджету Украины. Если в 2004 году из Государственного бюджета Украины на финансирование пенсионных программ было выделено 6 млрд. грн., то уже 2010 году, эта сумма превысила 36 млрд. грн., а в 2015 году она достигла 94,8 млрд.грн.

Попытки уйти от дефицита пенсионного фонда путем введения дополнительных сборов стали лишь частичным решением вопроса, не способным компенсировать негативные последствия демографического спада Если по состоянию на 01.01.1990 года в Украине численность постоянного населения составляла 51556,5 тыс. человек, то на аналогичную дату 2010 года в стране постоянно проживало уже 45782,6 тыс. человек, а 2015 года – 42729,7 тыс. человек (Без учета временно оккупированной территории Автономной Республики Крым, г. Севастополя) [1].

Фактически «правильная» демографическая пирамида, необходимая для нормального функционирования солидарной пенсионной системы, начиная с 1994 года, стала приобретать формы, которые служили основанием для начала поэтапного реформирования государственной системы пенсионного обеспечения.

На сложившуюся демографическую ситуацию в Украине повлияло естественное уменьшение численности населения, которое наблюдается, начиная с 1991 года. В 2005 году все области и г. Киев показали естественное уменьшение численности населения. В 2010 году на фоне общего уменьшения численности населения (- 200546 чел.) положительная динамика наблюдалась только в г. Киев (+3457 чел.), в Волынской обл. (+486 чел.), в Закарпатской обл. (+3354 чел.) и в Ровенской обл. (+2077 чел.). Отрицательная тенденция сохранилась в целом по Украине на конец 2015 года: – 183012 человек. Естественный прирост (на указанную дату) имел место только в г. Киев (+5133 чел.), в Ровенской области (+1442 чел.) и в Закарпатской обл. (+1239 чел.). Во всех остальных областях Украины наблюдалось естественное сокращение численности населения. Аналогичная ситуация сохранилась и по состоянию на конец 2016 года [1].

Значительное влияние на сформировавшуюся демографическую ситуацию в Украине оказали также миграционные процессы внешней миграции. По данным официального представительства МОМ в Украине совокупное количество эмигрантов, выходцев из Украины, по данным переписи населения зарубежных стран, где они проживают, по состоянию на сентябрь 2011 года составили 6,5 млн. человек (67% – мужчины, 33% – женщины), что составляет 14,4% всего населения Украины.

Наиболее популярными странами, куда эмигрирует украинское население, является Российская федерация, Германия, США, Израиль, Чехия, Венгрия, Польша. Уменьшение численности населения в Украине в 2010 году относительно 1990 года на 5,9 млн. человек практически покрывается внешней миграцией и в дополнение компенсируется 1,2 млн. человек иммигрантов, прибывших в Украину из Российской Федерации, Молдовы, Узбекистана, Белоруссии, Грузии, Армении, Азербайджана. Только с января 2010 года по июнь 2012 года 1,2 млн. человек (3,4% населения в возрасте от 15 до 70 лет) работали или искали работу за пределами Украины [2].

Демографический спад в Украине в большей степени обусловлен внешней миграцией, которая в свою очередь стала следствием региональных отличий экономического и социального развития. По результатам 1-го квартала 2011 года доход на душу населения в Донецкой области составлял 683 дол. США (что на 20% выше среднего дохода на душу населения по Украине, а именно – 550 дол. США). В это же время данный показатель в Черновицкой области составлял 352 дол. США, что на 37% ниже среднего уровня по Украине [2]. Как следствие, высокий уровень внешней трудовой миграции присущ западным регионам, где значительно ниже остальной территории Украины доходы населения, уровень занятости и перспективы трудоустройства для молодежи [1].

Негативные моменты такого высокого уровня миграции заключаются не только в ее количественных показателях. Трудовые мигранты, как правило, представлены людьми трудоспособного возраста, что в свою очередь влияет не только на уменьшение численности населения, но и на относительные показатели старения нации. В 2001 году среди эмигрантов, выехавших в Австралию, Канаду, Новую Зеландию и США, молодые люди до 50-ти лет составляли 87%:

- до 30 лет: 64%;
- от 31 года до 40 лет: 17%;
- от 41 года до 50 лет: 6% [2].

Как следствие, уменьшается рождаемость, уменьшаются поступления в пенсионный фонд, а потребность в отчислениях из пенсионного фонда возрастает. Таким образом, если общая социально-экономическая ситуация в стране не улучшится, пенсионная реформа не оправдает тех ожиданий, которые на нее возлагаются.

На увеличение потока внешней миграции также оказывает ситуация на рынке труда в части спроса и предложения рабочей силы [1].

К концу 2012 года потребность предприятий на замещение свободных рабочих мест составила всего 28,6% от потребности 2007 года, а нагрузка на одно рабочее место за соответствующий период увеличилась в 27 раз [1].

Существенно ухудшилась ситуация на рынке труда в 2014 и 2015 годах. Она была ознаменована резким сокращением потребности предприятий на замещение свободных рабочих мест на фоне увеличившейся нагрузки на 1 свободное рабочее место.

В таких условиях миграция, в том числе внешняя, для граждан, которые не трудоустроены, а иногда даже не имеют перспективы трудоустройства, является единственным выходом из сложившейся ситуации.

Таким образом, отсутствие системного подхода в решении накопившихся экономических проблем приводит к «вытеснению» экономически активного населения трудоспособного возраста с внутреннего рынка Украины. Как следствие, в государстве формируется двойственное положение: с одной стороны в государстве наблюдается уменьшение давления на рынок труда, приток валюты, снижение уровня бедности, увеличение инвестиций в человеческий капитал, поступление новых знаний и технологий; с другой стороны внешняя миграция сопровождается и целым рядом негативных последствий, основными среди которых есть: отток квалифицированных кадров, снижение продуктивности труда, уменьшение налоговых поступлений и другие [3, с. 193].

Демографический спад становится реальным фактором риска на пути пенсионного реформирования в Украине. Дальнейший отток из страны людей экономически активного возраста еще больше усилит диспропорции между работающим населением и людьми пенсионного возраста. А увеличение пенсионного возраста не только не решит существующей проблемы, а наоборот, может еще больше поспособствовать внешней трудовой миграции.

Существенно изменить ситуацию в лучшую сторону могут только кардинальные меры: прекращение войны на востоке страны; политическая стабильность; улучшение инвестиционного климата; активизация малого и среднего бизнеса; ликвидация коррупции; экономический рост; увеличение доходов населения. Огромный потенциал Украины в целом и каждого жителя страны в частности нуждается в реализации. А для этого нужны люди способные и готовые построить в Украине европейское государство высоких эконмических и социальных стандартов.

Литература:

1. Официальный сайт Государственной статистической службы Украины // [Электронный ресурс]. – Режым доступа: [http:// www.ukrstat.gov.ua/].
2. Миграция в Украине: факты и цифры», 2013 [Электронный ресурс] // Официальный сайт Международной организации по миграции в Украине – Режим доступа : http://iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf
3. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / [Лібанова Е.М., Макарова О.В., Курило І.О. та ін.]; за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.

Григорська Н. М., к.е.н., старший викладач,
Івано-Франківський університет права
імені Короля Данила Галицького
м. Івано-Франківськ, Україна

МОДЕЛЮВАННЯ ЗМІНИ РІВНІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ НА ОСНОВІ ВПЛИВІВ УПРАВЛІНСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Для трансформації стану економічної стійкості підприємств (ЕСП) машинобудування на нові рівні виробничо-економічної системи з комплексом бізнес-процесів, які її забезпечують, необхідно здійснити трансгресійний крок як засіб подолання розриву між рівнями. Обґрунтування відповідних управлінський дій на засадах системно-процесного управління потребує розроблення відповідної моделі, яка б визначила базові технології забезпечення рівня економічної стійкості та управлінські технології, релевантні її рівням.

Для цього ідентифіковано склад управлінських технологій для переходу на вищі рівні ЕСП [1]. Водночас на кожному рівні ЕСП використовується набір одночасних дій, виконуваних працівниками з різних функціональних сфер, що працюють в одній команді. Відповідно до запропонованих раніше введемо такі компоненти ЕСП: управлінсько-організаційну стійкість, фінансову стійкість, ринкову стійкість, виробничу стійкість, ділову стійкість, інноваційну стійкість. На основі результатів проведеного аналізу існуючих підходів до оцінювання ЕСП, а також з урахуванням специфіки впливу управлінських технологій на рівень економічної стійкості з метою експертного оцінювання ступеня такого впливу на складові елементи економічної стійкості були запропоновані показники ефективності використання управлінської технології за компонентами економічної стійкості, що узагальнюють ті процеси і явища, які лежать в основі цих компонент.

Виділення сукупності показників ефективності за компонентами економічної стійкості та введення їх умовних позначень було здійснено з метою моделювання впливу ступеня прояву запропонованих показників на відповідні компоненти ЕСП

Ступінь прояву обраних показників ефективності розглядається як частка додаткового внеску (мультиплікативний коефіцієнт) для відповідної компоненти ЕСП. Нехай $\mathbf{w} = \{w_1, ..., w_N\}$ – отримані в ході моделювання значення ступеня прояву показників ефективності як частки додаткового внеску для компоненти ЕСП. Тоді результуюче значення оцінювання рівня для компоненти економічної стійкості з урахуванням мультиплікативного ефекту буде визначено за формулою:

$$F(\mathbf{w}) = \prod_{i=1}^{N} w_i$$

Частку впливу окремого показника ефективності компоненти економічної стійкості в її загальному значенні визначено експертним методом.

Мультиплікативний ефект застосування управлінських технологій для переходу на вищі рівні економічної стійкості оцінюємо методом мультиплікативної згортки отриманих значень рівня для компонент економічної стійкості з урахуванням їх вагових коефіцієнтів частки впливу. Результуючий вплив рівня підвищення показників ефективності економічної стійкості на рівень загальної економічної стійкості у вигляді мультиплікативного коефіцієнта для економічної стійкості визначаємо таким чином:

$$F_{\Sigma}(F, \mathbf{Q}) = \sum_{j=1}^{M} F_j Q_j ,$$

де M – кількість показників відповідної компоненти ЕСП;

F_j – значення оцінювання рівня для компонент економічної стійкості;

Q_j – компоненти економічної стійкості;

j – номер компоненти економічної стійкості.

Оцінювання результатів управління ЕСП машинобудування дозволило виділити релевантні управлінські технології, що можуть забезпечити трансформацію стану підприємств машинобудування на нові рівні економічної стійкості.

Для формалізації експертних знань та використання отриманої моделі для прогнозування впливу реалізації управлінської технології на показник ефективності компоненти економічної стійкості пропонуємо використовувати підхід на основі теорії нечітких множин. При цьому вплив управлінської технології на відповідний показник ефективності економічної стійкості за певною компонентою визначаємо правилом продукції для нечіткої бази правил. За такого підходу до моделювання управлінська технологія розглядається як елемент вектора вхідних сигналів системи нечіткого виведення, а виходом є значення додаткового ефекту (підвищення рівня) для пов’язаного з цим показника ефективності компонент економічної стійкості.

Схему алгоритму моделювання переходу рівнів економічної стійкості на основі впливів управлінських технологій через реалізацію підсистеми нечіткого виведення зображено на рис. 1. Сформовано системи нечіткого виведення за запропонованим алгоритмом Мамдані [2-4].

У результаті проведених етапів виявляємо додатковий вплив (переходу рівнів економічної стійкості) для кожного із впливів управлінських технології на відповідний показник ефективності економічної стійкості за певною компонентою. Для автоматизації процесу нечіткого виведення під час моделювання впливи управлінських технологій на показники ефективності економічної стійкості за певною компонентою та підтримання прийняття рішень були використані програмний пакет MatLab та його програмна компонента Fuzzy Logic Toolbox.

Рис. 1. Алгоритм моделювання зміни рівнів економічної стійкості на основі впливів управлінських технологій

Джерело: розроблено автором

Література:

1. Григорська Н. М. Системно-процесне управління економічною стійкістю підприємств машинобудування [Електронний ресурс] : дис. ... кандидата економічних наук : спец.: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н.М. Григорська. – Режим доступу: http://library.kpi.ua:8991/F?func=find-b&request=000382510&find_code=SYS
2. Митюшкин Ю. И. Soft Computing: идентификация закономерностей нечеткими базами знаний / Ю. И. Митюшкин, Б. И. Мокин, А. П. Ротштейн – Винница: УНІВЕРСУМ: Вінниця, 2002.– 145 с.
3. Ротштейн А. П. Извлечение нечетких правил из экспериментальных данных с помощью генетических алгоритмов / А. П. Ротштейн, Ю. И. Митюшкин // Кибернетика и системный анализ.– 2001.– № 3.– С. 45–53.
4. Саушев А. В. Экспертный анализ: методы теории эксперимента / А. В. Саушев. – СПб. : Питер, 1996. – 236 с.

Двуліт З. П., к.е.н., доцент, професор кафедри,
Державний економіко-технологічний університет транспорту
м. Київ, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ЕНТРОПІЙНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ СТРУКТУРНИХ КОЛИВАНЬ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Вперше поняття ентропія було запропоноване Р. Клазіусом. Вчений під ентропією розумів міру перетворення теплової енергії в механічну і навпаки. Наступний прорив у вивченні ентропії здійснив Л. Больцман, який вперше відійшов від розгляду ентропії лише як термодинамічного показника, визначав її як міру нашого незнання про систему, а російський вчений А.Н. Колмогоров в своїй науковій праці запропонував, що швидкість втрати інформації системою призводить до хаотичності цієї системи і є показником ентропії.

В своїх наукових дослідження дану проблему розглядали такі вчені: А.В. Крянєв, В.В. Матохін, С.Г. Кліманов, М.Є. Дорошенко, Д. Кондепуді, Е.М. Браверман, М.І. Левін, В.Р. Євстигнєєв, В.А. Каплунов, М.М. Мамедов, А.Г. Галканов, В.Ф. Ісламутдінов, Є.Є. Петерс, В.Б. Вяткін, В.І. Молчанов, І. Пригожин [1], І.В. Прангішвілі [2], А.П. Левич [3], М.А. Янковський, Ю.В. Макогон, О.М. Рябчин [4], О.Д. Шарапов [5] та інші.

З позиції ентропії підприємству притаманні такі характеристики [6]: система є динамічною, стохастичною; поведінка системи в будь-який момент часу імовірнісним чином визначається вихідними сигналами, її внутрішніми попередніми станами і в даний момент часу; в свою чергу, зміна вихідних сигналів імовірнісним чином викликається зміною вхідних сигналів, а також внутрішніх станів системи, що відносяться до даного моменту часу; рух системи відбувається за деякою траєкторії, кінцева точка якої називається метою управління.

Проаналізувавши та систематизувавши погляди науковців щодо терміну «ентропія», погоджуючись з Ю.В. Будніковою, всі їх можна згрупувати за різними групами до дефініції цього поняття. Так, першу другу складають науковці, котрі схиляються до думки, що ентропія є мірилом невизначеності [2; 6; 7]. Інші науковці з другої групи під цим терміном розуміють недостатність інформації. В третю групу входять науковці, які стверджують, що ентропія є мірою невпорядкованості системи [3; 8].

Поняттю ентропії в економіці часто надають розуміння як кількісного показника безладу, мірила зайвої роботи у досягненні поставлених цілей, частини некорисних явищ чи процесів, що супроводжують діяльність».

Залізниці України як підприємства залізничного транспорту (ПЗТ) загального користування є складною системою, тому пропонується застосувати метод ентропійного аналізу задля вивчення структурних коливань системи розподілу витрат на охорону навколишнього природного середовища (екологічних витрат) по роках разом для 6 залізниць України: Державне територіально-галузеве об’єднання «Львівська залізниця», Одеська залізниця, Державне підприємство «Придніпровська залізниця», Державне територіально-галузеве об’єднання «Південно-Західна залізниця», Державне підприємство «Донецька залізниця», Державне підприємство «Південна залізниця».

Враховуючи доробок науковців, вчених, які займалися вивченням питань ентропії, в тому числі і в економіці, нами було застосовано їх напрацювання для визначення зміни ентропії системи розподілу екологічних витрат 6 залізниць на кожен рік у період з 2007 по 2015 рік. Система досліджуваних показників обрана згідно статистичної форми «№ 1-екологічні витрати» і включає такі напрями: охорона атмосферного повітря і проблеми зміни клімату; очищення зворотних вод; поводження з відходами; захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод; зниження шумового і вібраційного впливу; збереження біорізноманіття і середовища існування; радіаційна безпека; науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування та інші напрями природоохоронної діяльності.

Показник ентропії *H* був розрахований за формулою К. Шеннона:

$$H = -\sum p_i \log_2 p_i$$

де p_i – ймовірність елементів системи ($p_i = \overline{1,n}$),

n – кількість напрямів екологічних витрат, $n = 9$.

Обчислення значення показника ентропії за кожен із 9 досліджуваних років, було здійснено на основі даних екологічних витрат 6 залізниць України. Результати розрахункових значень показників ентропії та їх зміни в часі, представлено у вигляді табл. 1.

Як видно з таблиці, стрімкий приріст ентропії у часі $\frac{\partial E}{\partial t}$ спостерігається у період з 2011 по 2013 рік, що свідчить про неврівноваженість системи, порушення рівноваги в системі управління екологічними витратами. З 2014 р. відбувся спад цього показника та незначне зростання у 2015 р. Тому виникає необхідність забезпечення керованості системи розподілу екологічних витрат. Значення другої похідної показника ентропії за часом $\frac{\partial^2 E}{\partial t^2}$ показує, що 2012 р. характеризувався найбільшим значенням приросту невпорядкованості в системі розподілі екологічних витрат, оскільки його значення має найбільшу величину за всі досліджувані роки.

Таблиця 1

Зміна ентропії розподілу екологічних витрат залізниць України за 2007–2015 рік

Роки	Значення показника ентропії	$\frac{\partial E}{\partial t}$	$\frac{\partial^2 E}{\partial t^2}$
2007	2,3630		
2008	2,2014	-0,1617	0,1791
2009	2,2188	0,0174	
2010	2,3029	0,0841	0,0667
2011	1,8204	-0,4825	-0,5666
2012	2,3737	0,5532	1,0357
2013	2,6456	0,2720	-0,2813
2014	2,2582	-0,3874	-0,6593
2015	2,3417	0,0834	0,4708

Джерело: розраховано та складено автором

Необхідною умовою забезпечення сталого розвитку ПЗТ є визначення оптимальної структури екологічних витрат. На нашу думку, цього можна досягти шляхом створення такої системи розподілу витрат, при якій будуть виконуватися умова оптимальності структури розподілу екологічних витрат за напрямами, яка забезпечить мінімальний приріст ентропії.

Власне застосування такого методу на підприємствах залізничного транспорту дозволяє визначити дисбаланси чи структурні коливання в системі розподілу екологічних витрат; планувати та прогнозувати їх структуру окремо для кожної залізниці за кожен рік, а також здійснювати їх загальне управління. А відтак, досягати виконання Транспортної стратегії України на період до 2020 року, вимог чинного українського та Європейського законодавств, які встановлюють конкретні показники, зокрема підвищити рівень безпеки на транспорті; зменшити на 30 відсотків обсяг викидів шкідливих речовин в атмосферу; зменшити на 15-20 відсотків енергоємність залізничного транспорту – з 10,32 до 8,75 грама умовного палива на 1 тонно-кілометр тощо.

Література:

1. Пригожин И. От существующего к возникающему: время и сложность в физических науках // Пригожин И. – М.: Наука, 1985. – 328 с.
2. Прангишвили И.В. Энтропийные и другие системные закономерности: Вопросы управления сложными системами // Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова. – М.: Наука, 2003. – 428 с.
3. Левич А.П. Энтропия как мера структурированности сложных систем // Труды семинара «Время, хаос и математические проблемы. М.: Ин-т математических исследований сложных систем МГУ им. М.В. Ломоносова, 2000. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.chronos.msu.ru/Public/levich_entropia.html. – Загол. с экрана.
4. Янковский Н.А., Макогон Ю.В., Рябчин А.М. Инновационные и классические теории катастроф и экономических кризисов: монография / под ред. Макогона Ю.В. – Донецк: ДонНУ, 2009. – 331 с.
5. Шарапов О.Д. Економічна кібернетика / О.Д. Шарапов В.Д. Дербенцев, Д.Є. Семьонов // навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2004. – 231 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buklib.net/books/23923/. – Загол. з екрана.
6. Буднікова Ю.В. Ентропія як економічна категорія / Ю.В. Буднікова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1287. – Загол. з екрана.
7. Лийв Э.Х. Инфодинамика. Обобщенная энтропия и негэнтропия. – Таллинн, 1998. – 200 с.
8. Краснов Г.А., Виноградов В.В., Краснов А.А. Условие возникновения синергетического эффекта при интеграции экономических систем // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2009. – № 4. – С. 219-222.

Демиденко В. И., к.э.н., доцент,
Национальный университет Украины имени Олеся Гончара
г. Днепропетровск, Украина

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО (АВТОРСКОГО) ПРОДУКТА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ПЕЧАТНОГО ИЗДАНИЯ

При разработке и реализации стратегии предприятия в условиях растущей конкуренции, особое внимание отводится уровню качества продукции или услуги.

Категория «качество» рыночного интеллектуального продукта системна, многогранна и динамична. (Азгальдов и др., 2011). Её измерение носит «двойственный», к тому же субъективный характер. С одной стороны – это внутренняя оценка соответствия стандартами и нормативами компании производителя, с другой – рыночная оценка конечными потребителями. Для практического решения задачи диагностики существующих разрывов, получения «эталонных» показателей были использованы принципы, методы, инструменты и практики информационно- аналитического моделирования (Сцепинский,1982). Информационно- аналитическая модель оценки качества авторского продукта – представляет собой системное единство информационной (набор качественных признаков, показателей и параметров), аналитической и вычислительной моделей. Единые методики выбора, классификации, измерения факторов, влияющих на качество. Единые, система оценивания (измерители, шкалы, базы данных…), процедура получения и обработки первичных данных, позволяют получать сопоставимые, адекватные обобщающие оценки. В рамках такой модели выдвигается гипотеза о том, что качество, как объект оценивания, имеет «форму» (набор свойств, признаков, характеристик), и «содержание» (набор факторов, показателей, определяющих эти признаки, свойства, характеристики). Оценка содержания интерпретируется как внутренняя оценка продукта компании – «качество». Оценка формы – как оценка продукта компании потребителем «внешняя оценка качества». Обобщенная (итоговая) оценка интерпретируется как «уровень качества» интеллектуального продукта.

Её получение – это непрерывный, постоянно самосовершенствующийся процесс сравнения конечного продукта с требованиями потребителей. В случае оценки продукта главного редактора (ПГР) он имеет следующий вид.

Цели и задачи по процессу.

1. Стратегический уровень.

- Достичь и поддерживать заданный уровень качества конечного продукта компании.

2. Оперативный уровень.

- Не допустить выхода в свет «не качественного продукта компании»

3. Операционный (технологический уровень).

- Разработать стандарты и нормативы качества
- Увязать системы оценки уровня качества и мотивации.

Под уровнем качества ПГР понимается соответствие между внутренней оценкой продукта (оценка статьи редактором, отделом консультантов,

рецензентами, типографией) и внешней оценкой (опрос, отзывы клиентов, оценки внешних экспертов)

Оценка качества (внутренняя оценка продукта) осуществляется при помощи статистической обработки экспертных оценок факторов.

Внешняя оценка качества – осуществляется путем комплексной обработки показателей характеризующих оценку потребителями продукта, например, динамика тиража, наличие рекламаций и т. д.

Оценка уровня качества (оценка продукта с учетом отклика конечных потребителей) осуществляется путем статистической обработки различной информации отражающей оценку рынком конкретного издания и внутренней оценки качества.

Факторы определители качества ПГР.

1. Понимание ожиданий собственника
2. Планирование деятельности с учетом требований рынка и целевой аудиторией потребителей.
3. Обобщенная оценка качества авторского продукта.
4. Качество печатного продукта .
5. Уровень главного редактора.

Оценка качества «Авторского продукта» осуществляется по следующим образом.

КАП – внутренняя, оценка соответствия авторского продукта корпоративным стандартам, нормативам и критериям качества. Цель оценивания – не допустить в печать продукт не соответствующий требованиям компании.

Оценка «Уровня качества авторского продукта» (УКАП). Это скорректированная на коэффициент отклика рынка внутренняя оценка качества.

Цель показателя – сокращение до минимума разрыва между требованиями рынка к качеству продукта компании и его фактическим состоянием.

$$\text{УКАП} = K_{отклика} * \text{КАП}$$

Коэффициент отклика рынка рассчитывается по формуле:

$$K_{отклика} = K_{\Delta тиража} * K_{откл.читателей} * K_{откл.экспертов} * K_{опроса}$$

где $K_{отклика}$ – обобщенный коэффициент отклика рынка на печатное издание, в котором размещен, авторский продукт.

$K_{\Delta тиража}$ – коэффициент динамики, тиража конкретного печатного издания.

$K_{откликачитателей}$ – коэффициент, отражающий отклики читателей по их собственной инициативе.

$K_{откл.экспертов}$ – коэффициент, отражающий мнение независимых экспертов, высказанное по инициативе компании

$K_{опроса}$ – коэффициент, отражающий мнение потребителей относительно качества продукта, полученное в результате специального проведенного опроса.

Для обобщенной оценки «качества авторских продуктов» и «уровня качества авторских продуктов» за учетный период – используются следующие показатели.

$$КАП_{учетпериод} = \frac{\sum_{I=1}^{N} КАП_I}{N}$$

где N – количество авторских работ за учетный период.

КАПi – коэффициент качества i-го авторского продукта за учетный период.

«Уровень качества авторских продуктов» за учетный период рассчитывается по формуле:

$$УКАП_{учет.перио} = КАП_{учет.период} * К_{отклика}$$

Качество печатного продукта. КПП рассчитывается как среднее показателей авторских продуктов данного издания: $КПП = \frac{\sum_{I=1}^{N} КАП_I}{N}$.

Уровень качества печатного продукта. УКПП, скорректированное на коэффициент отклика качество печатного продукта.

$$УКПП = КПП * К_{отклика}$$

Качество печатного продукта за учетный период:

$$КПП_{учет.период} = \frac{\sum_{I=1}^{N} КПП_I}{N}$$

Уровень качества печатного продукта за учетный период получаем по формуле:

$$УКПП_{учетныйпериод} = КПП * К_{отклика}$$

На выходе системы динамические ряды показателей качества:

I. Внутренняя оценка качества.

1. Печатных продуктов
2. Продуктов автора.
3. Внутренних продуктов компании

II. Внешняя оценка продукта компании

1. Δ тиража
2. Матрица отзывов читателей
3. Сводные оценки экспертных групп
4. Обобщенные результаты исследований, опросов проведенных по заказу компании.

III. Уровень качества продуктов компании.

1. Печатных продуктов
2. Продуктов автора.

Кроме того, на основании исходных данных могут быть получены следующие данные: Обобщенные показатели (индексы) уровня качества

1. По печатным продуктам
2. По внутренним продуктам компании
3. По продукту компании (в целом)
4. По другим продуктам компании

Полученные объективные показатели, в рамках цикла стратегического управления, дают возможность:

1. Формировать «эталонные» требования качества продукта
2. Производить количественную оценку «соответствия» продуктов компании эталону.
3. Сформировать систему управления качеством продукта.

4. Внедрить действенный механизм мотивации непрерывного соответствия требованиям компании, в том числе и по разделу «качество».

Литература:

1. Азгальдов Г.Г., Квалиметрия: первоначальные сведения. Справочное пособие с примером для АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»: Учеб. Пособие / Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин, В.В. Садовов. – М.: Высш. шк., 2011.

2. Сцепинский Ю.Е. Информационно-аналитическое моделирование глобальных социально-экономических процессов. – Автореферат докт. э. н. – М.: ЦЭМИ АН СССР, 1982.

Єгорченкова Н. Ю., к.т.н., доцент,

Єгорченков О. В., к.т.н.,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

КОНЦЕРЦІЯ ЕЛЕКТРОННОГО ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСІ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Вже багато років проектний менеджмент є пререгативною діяльностю в сучасному бізнесі. Інформаційні системи і технології, зокрема системи підтримки прийняття рішень, системи планування проектів, і т.п. лише допомагають людині правильно керувати підприємствами.

Якщо ж згадати минуле, то літаками ще 20-30 років тому керували виключно пілоти. Комп'ютери їм допомагали. Але сьогодні все по іншому. Літаки наскільки автоматизовані, що пілоти можуть лише спостерігати за тим, як літаком від злету до посадки керує комп'ютер. Чи не підійшов час більш повної автоматизації і проектного менеджменту в діяльності сучасних підприємств. Звичайно, складні довготривалі проекти ще не під силу комп'ютерам. Але більш прості проекти, наприклад проекти формування інформаційного ресурсу підприємств і організацій можна було б автоматизувати в більшій мірі. А також автоматизувати управління ними. І таким чином прокласти шлях до електронного проектного менеджменту (е-РМ). Який з часом взагалі замінить людину.

Визначення 1. Електронний проектний менеджмент (далі – е-РМ) – форма проектного менеджменту, в якій основні процеси управління реалізуються в програмно-інформаційному середовищі сучасних комп'ютерів без залучення людини.

Поняття електронного проектного менеджменту відоме у світі і висвітлюється в джерелах [1-5]. Поняття е-РМ використовується як в наукових дослідженнях так і в комерційних цілях, та розглядається з позиції розподіленого управління проектами. Для того, щоб розділити бачення е-РМ з позиції існуючих досліджень від поняття, яке представлено авторами з'являється необхідність введення ще одного визначення – електронний менеджер проектів, який реалізує технологію проектного менеджменту.

Визначення 2. Електронний менеджер проектів (далі – е-МР) – програмно-інформаційна система, яка реалізує процес управління проектами в е-РМ в автоматичному режимі.

Функції електронного менеджера проектів

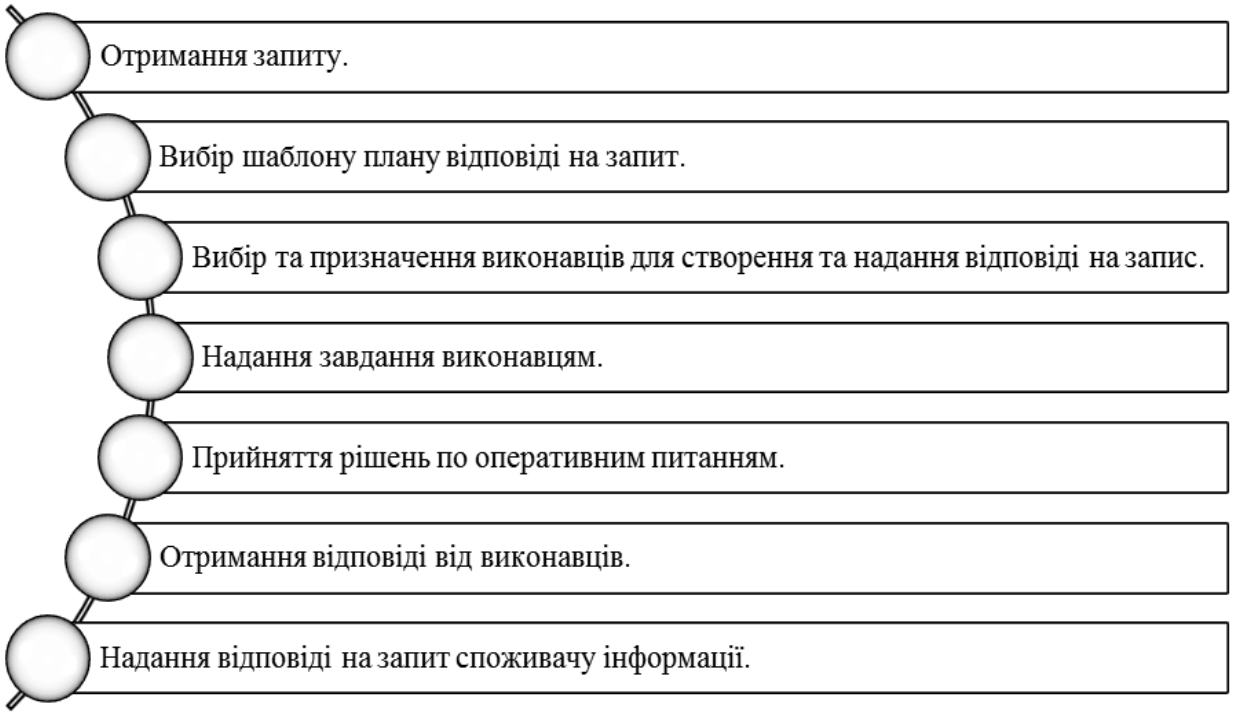


Рис. 1. Функції електронного менеджера проектів

Для виконання функцій е-МР в е-РМ створюються спеціальні моделі, методи та засоби управління проектами, які «належать» електронному менеджеру проектів. В свою чергу ці функції застосовуються в рамках організаційно-методологічних заходів проектно-орієнтованого підприємства по реалізації проектної діяльності.

е-РМ доцільно впроваджувати там, де недостатньо фахівців з управління проектами, де проекти піддаються формалізації, де підприємство бажає зекономити кошти на дорогих фахівцях.

Зрозуміло, що шлях до створення е-РМ пролягає через інформаційне середовище підприємства. Точніше, через інформаційні сховища комп'ютерів, в яких буде зберігатись вся інформація для управління проектами. Тому спочатку необхідно побудувати таке інформаційне середовище, яке в повній мірі задовільнить всі автоматизовані процеси управління проектами. Тому наступні дослідження повинні бути присвячені побудові моделей та розробці методів управління інформацією проектно-орієнтованих підприємств.

Література:

1. E-Project management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.gsa.gov/portal/category/26745
2. Kulik, P. E-Project Management of the new E-Reality / Kulik P., Samuelsen R. – PM Network – 2001- 15(3) -P.33–39.
3. Stephen R. Hagan E-PM (Electronic Project Management) / Stephen R. Hagan, Eric Teicholz E-PM // Graphic Systems, Inc – 2000
4. Система управления проектами: решение проектный офис [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aviscloud.ru/solutions/projectoffice.html
5. EPM [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epm.cc/default.php

Kondratenko N. D., Senior Lecturer,
Karazin Kharkiv National University
Kharkiv, Ukraine

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT OF INTERNATIONAL BUSINESS

Information is very important in the modern world. It is spread in all areas of social life. Information and digital technologies have been developing dramatically for the last decades. We can't imagine now our life without computers, mobile phones, internet network, e-mail, and other achievements of science and technology.

The XXI century is the time of digital technologies. Information provides the development and effective regulation of politics, economy, social life, culture and other life activities. Furthermore, IT is the integral part of both domestic and international business. Information technologies are used in this area widely, having changed the process of manufacturing, promoting and distributing different material and nonmaterial values; they give the opportunity to expand business unlimitedly and also to speed up data collecting and processing, management of entire business and allow more reasonable usage of manufacturing resources.

Accurate business-planning, international trade, effective marketing, systemized management, real-time monitoring of markets as well as public relations and long-term development perspectives can't reach the high level without using information technologies the countries, that have highly developed market economy, use more and more the so-called 'new economy' factors to achieve high efficiency. The main component of the 'new economy' is the digital marketing. What does it mean? The digital marketing is a modern phenomenon, that allows to advertise and sell goods and services around the world. This is a broad term, that includes the usage of internet search engines, advertise mailing, different on-line earnings. Web-market is increasing now very rapidly, because the majority of businessmen understand, that it's impossible to succeed in business without using IT.

On international market, informational support enables organizations to simplify the process of establishing contacts with potential customers and other companies. The striking example of which is conducting online conferences, webinars, master classes and other events to attract new audience. It allows to raise employee's professional level when it is necessary, expand infrastructure and provide goods and services that meet international standards.

Under the globalization conditions, the usage of IT becomes vitally important for solving general problems in international business. Ten years ago the automation management of international business was in a very law level that inhibited inter-industrial communication development. Now through the internet network and data base it is possible to manage resource allocation anywhere and anytime you want by using only a smartphone or a computer. Transnational corporations like Microsoft, Google, Amazon and others use data cloud storages for solving problems connected with staff and office management around the world. This conception presents the idea of globalization.

Thus, international business management becomes easier and more available with the development of information technologies. Information technologies give companies the methods that allow them to stay competitive and effective on domestic and international markets. Competition is the main process of international business operation that is based on market mechanisms. The international competition and its

continuous development have become a stimulant to intensify the search of new ways of producing competitive goods and services and looking for new sales markets. The company, that has the information about market opportunities, watches for competitor's actions, for price policies, has an advantage over others. IT reveals for the companies working on international markets the whole load of communication solutions as well as solutions for business optimization.

References:

1. Znamenskaya E. A. The information technologies function in international business / E. A. Znamenskaya // the international journal of experimental education. – 2013. – № 11. – P. 146-147.
2. Abid Afzal Butt. The Role of Information technology in Business Success [The electronic resourse]. – 2015. – The access mode: http://www.linkedin.com/pulse/role-information-technology-business-success-abid-afzal-butt.
3. Fathi Al Riyami. The Role of ICT in International Business [The electronic resource] // Oman Daily Observer – 2013. – The access mode: http://omanobserver.om/ict-in-global-business-needs-sharpened-focus/.

Макаренко С. С., здобувач,
Інститут аграрної економіки
м. Київ, Україна
Макаренко А. С., аспірант,
Національний університет біоресурсів і природокористування
м. Київ, Україна

АЛГОРИТМ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розвиток інформаційного суспільства вимагає оновлення та удосконалення методів управління суб'єктів господарювання, які мають відповідати новим вимогам економічного й соціального життя. Це зумовлює необхідність розвитку методик аналізу діяльності підприємства, як основного інформаційного джерела для управління всіма процесами, що відбуваються на підприємстві. Особлива увага має бути приділена методиці статистичного аналізу.

Статистичне спостереження, даючи об'ємний і різноманітний матеріал про окремі явища досліджуваної сукупності, ще не дає змоги зробити будь-які висновки про цю сукупність. Адже в результаті збирання фактів дійсність стає відомою, але ще не пізнаною. Статистичне спостереження збігається з першим ступенем людського пізнання дійсності – емпіричним. Щоб за науково зібраними фактами зробити об'єктивні висновки, глибоко пізнати дійсність, ці фактори необхідно узагальнити, теоретично обміркувати. Теоретичне узагальнення фактів є другим ступенем складнішого процесу пізнання світу, адже на цьому етапі здійснюється наукове узагальнення статистичних даних. Таке узагальнення дає можливість встановити внутрішні зв'язки між явищами, їх кількісно-якісні перетворення [4, с. 90].

Оперативна, якісна і точна обробка великих масивів статистичної інформації може бути використана лише за використанням сучасних засобів обчислювальної техніки. Наявність потужних, надійних і разом з тим простих в експлуатації програмних продуктів статистичного аналізу звільняє дослідника

від рутинних операцій, розширює сферу застосування статистичних методів в різних галузях людської діяльності, сприяє появі якісно нових можливостей статистичного аналізу і моделювання даних. Використання пакетів прикладних програм – це єдиний реальний практичний інструмент розв'язування задач багатофакторного кореляційно-регресійного та аналізу в багатовимірному просторі.

Програмне забезпечення статистичних досліджень досить розвинуте. Сучасний ринок програмних продуктів пропонує різноманітні пакети програм для статистичної обробки даних. Всесвітньо відомі статистичні пакети для комплексної обробки даних: BMDP, SPSS, SAS, Systat, Minitab, S-Plus, Statgraphic Statistica та інші [4, с. 39].

Важливо відмітити, що вище зазначені спеціалізовані пакети не завжди доступні, так як відносно дорогі. А тому більшість задач статистичного аналізу можна ефективного розв'язувати з використанням програми обробки електронних таблиць Microsoft Excel.

Для дослідження оцінки ведення господарювання в аграрній та лісовій галузях нагальним є проведення аналізу діяльності певної сукупності підприємств. Науковий підхід до дослідження реалізується на основі порівняння декількох методів оброблення статистичних даних на базі комп'ютерних технологій. Це дасть більш достовірне підґрунтя для роздумів та виведення результатів для формування стратегії забезпечення управління, а також підсилить практичну значимість дослідження.

У 1992 році в м. Ріо-де-Жанейро відбулася Конференція ООН за участю представників 179 держав щодо охорони навколишнього середовища і розвитку. За результатами цієї конференції одностайно ухвалено Декларацію Ріо, за якою концепція стійкого розвитку визнана домінуючою ідеологією розвитку людства в XXI ст. Згідно з Декларації Ріо стійкий розвиток трактується як такий розвиток, що одночасно забезпечує: задоволення зростаючих матеріальних потреб населення, а також раціональне та ефективне використання природних ресурсів, підтримання сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності, збереження, відтворення і примноження якості довкілля та ресурсного потенціалу виробництва [2].

Тому, слід наголосити що для всеохоплюючого дослідження необхідно проводити аналіз на основі комплексу обґрунтованих екологічних, економічних та соціальних чинників.

Для наукового підходу побудови моделі економетричного аналізу глибина нашого дослідження потребує вирішення задачі аналітичного забезпечення управління. Тому реалізація поставленого завдання може відбуватися поетапно за алгоритмом:

1. Збір показників досліджуваної сукупності;
2. Прийомом первинної обробки і систематизації вихідної інформації – побудова аналітичних таблиць, графіків, огів;
3. Групування даних;
4. Розрахунок варіаційних характеристик вибіркових сукупностей;
5. Побудова рядів розподілу;
6. Аналіз рядів динаміки і прогнозування їх майбутніх рівнів;
7. Розрахунок кореляційно-регресійної моделі. На основі сукупності даних треба відібрати показники відповідно до структури причино-наслідкових зв'язків, які визначать тісноту зв'язку показників і напрямку зв'язку та встановлення аналітичного вираження зв'язку:

- формування матриць вихідних значень результативного та факторного показників з дотриманням вимог, що сукупність має бути якісно та кількісно однорідною;
- розрахунок кореляційної матриці, визначення тісноти зв'язку;
- побудова рівняння регресії та його перевірка щодо надійності та адекватності;
- інтерпретація регресійної моделі;

8. Багатомірний аналіз;
9. За результатами аналізу обґрунтування відповідних управлінських рішень з їх впровадженням у систему загального керування активами підприємства.

Апробація наведеної методики актуальна тому, що покращення ведення господарства на базі застосування економетричних моделей та інформаційних технологій сприяє розвитку підприємств, регіонів та країни в цілому. У червні 2014 року Україна підписала угоду про асоціацію з ЄС [5], за кінцевим результатом якої має бути створення зони вільної торгівлі. Тому, відповідно до угоди про асоціацію з ЄС позитивним моментом можу бути те, що українські сільськогосподарські підприємства будуть мати можливість обміну досвідом та технологією з компаніями ЄС, буде відбуватися подальша адаптація норм та стандартів продукції, покращення інституційного середовища, що розширить транскордонне співробітництво, ринки для українських аграріїв, але не потрібно забувати, що лише великі підприємства зможуть виконувати норми ЄС.

Література:

1. Гарасим П.М. Методологія та методика економічних досліджень / П.М. Гарасим, Г.П. Журавель, П.Я. Хомин / Тернопіль: Астон, 2006. – 414 с.
2. Декларация Конференции ООН по окружающей среде и развитию (г. Рио-де-Жанейро, 14 июня 1992 года) [Електронний ресурс] / Организация объединенных наций: декларации. – 1992. – Режим доступу: http://www.un.org/russian/documen/declarat/forest.htm.
3. Доугерті К. Введення в економетрику / К. Доугерті. – М.: Юрайт-Іздат, 2007. – 416 с.
4. Тарасова В.В. Екологічна статистика / В.В. Тарасова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
5. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. // Міністерство закордонних справ України: [сайт]. – Режим доступу: http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association.

Маляренко О. Є., к.т.н., с.н.с.,
Майстренко Н. Ю., к.т.н.,
Станиціна В. В., к.т.н.,
Інститут загальної енергетики
Національної академії наук України,
м. Київ, Україна

УДОСКОНАЛЕНИЙ НОРМАТИВНИЙ МЕТОД ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА ЕНЕРГЕТИЧНІ РЕСУРСИ

Ефективне функціонування економіки країни неможливе без забезпечення її роботи паливно-енергетичними ресурсами (ПЕР), які є високовартісними, вичерпними й обмеженими. Фактор високої вартості обумовив кардинальні зміни структури енергоспоживання, що важливо при визначенні потреби в енергоресурсах на всіх рівнях побудови економіки держави, оскільки обґрунтовані прогнози є ефективним інструментом перспективного планування та управління на всіх рівнях економіки. В умовах економічної нестабільності в Україні та структурних змін в економіці з існуючих методів прогнозування найбільш релевантним є нормативний метод. Для розрахунків прогнозних обсягів споживання ПЕР на різних ієрархічних рівнях економіки використано показники енергоємності валової доданої вартості (ВДВ) та енергоємності продукції з урахуванням потенціалу енергозбереження. Обов'язковою умовою при прогнозуванні є врахування забезпечення виробництва продукції та надання послуг згідно з існуючими стандартами та впровадження енергозберігаючих заходів із метою зниження енергоспоживання дефіцитного виду енергоресурсу (природного газу) до мінімально можливого обсягу.

Підхід до прогнозування споживання паливно-енергетичних ресурсів при структурних зрушеннях в економіці розглядався у роботі [1].

Метою даного дослідження є визначення особливостей прогнозування попиту на види палива та енергії і застосування удосконаленого авторами нормативного методу прогнозування для основних груп споживачів на різних ієрархічних рівнях побудови економіки: видів економічної діяльності з урахуванням структурного і технологічного енергозбереження, енергетичного сектору як окремого споживача з урахуванням прогнозної структури генеруючих потужностей, та населення, потреба у ПЕР якого визначається за іншою методикою розрахунку прогнозного попиту на паливо та електроенергію з урахуванням технологічного енергозбереження.

Для видів економічної діяльності (ВЕД), крім секції D «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря» – прогнозні рівні споживання видів палива та енергії обчислюються за формулою [2]:

$$E_{ij}^{t_l} = \sum_i e^{б}_{ВДВ_{i\,j}} \cdot V^{t_l}_{ВДВ_i} \pm \sum_i^{I} \Delta e^{б-t_l}_{ij} \cdot V^{t}_{ВДВ_i} - \sum_{i=1}^{I} \Delta e^{t_l}_{ij} \cdot V^{t_l}_{ВДВ_i} \pm E^{t_l}_{замj}, \quad (1)$$

де $e^{б}_{ВДВij}$ – вугле-, газо-, електроємність ВДВ *j*-виду палива чи енергії у базовому році *i*-сектору економіки (укрупненого виду економічної діяльності), що визначається за формулою:

$$e^{б}{}_{ВДВ_{ij}} = P^{б}_{ij} / V^{б}_{ВДВ_i}, \quad (2)$$

де $P_{ij}^{б}$ – обсяг споживання *j*-виду палива чи енергії *i*-сектором економіки у базовому році; $V_{ВДВ_i}^{б}$ – обсяг ВДВ, створеного в *i*-секторі економіки за базовий рік; $V_{ВДВ_i}^{t_l}$ – прогнозні обсяги ВДВ *i*-сектору економіки у постійних цінах (приведених до цін базового року) згідно з [3]; $\Delta e_{ij}^{б-t_l}$ – зміна енергоємності ВДВ *j*-виду палива чи енергії *i*-сектору економіки від зміни прогнозної структури валової доданої вартості, що обчислюється за методикою, розробленою в [1]; $\Delta e_{i\ j}^{t_l}$ – зниження енергоємності ВДВ *j*-виду палива чи енергії при впровадженні заходів з енергозбереження у технологіях у році t_l, що входять за видом діяльності до сектору *i*; $E_{замj}^{t_l}$ – обсяги можливого заміщення *j*-виду палива чи енергії у прогнозному році t_l.

Для секції D «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря» – прогнозні рівні споживання палива визначались в залежності від прогнозної структури електро- [4] та теплогенеруючих джерел та прогнозної потреби економіки в електричній та тепловій енергії [2]:

$$E_{j_D}^{t_l} = \sum_{l=1}^{n} B_{w_{f_j}}^{t_l} + \sum_{m=1}^{n} B_{q_{m_j}}^{t_l} + \sum B_{e_{\text{ін}_j}}^{t_l} = k_{l_j} W_f^{t_l} b_{wj}^{t_l} + k_{m_j} Q_m^{t_l}\ b_{qj}^{t_l} + +k_{\text{ін}_j} B_{\text{ін}}^{t_l}\ , \quad (3)$$

де $E_{j_D}^{t_l}$ – потреба у *j*-виді палива для систем електропостачання, теплопостачання, газопостачання та ін. (секція D за КВЕД-2010); $B_{w_{f_j}}^{t_l}$ – витрати *j*-виду палива на електрогенерацію *f*-типу (ТЕС, ТЕЦ, ін. електрогенератори на органічному паливі) у прогнозному році t_l; $B_{q_{m_j}}^{t_l}$ – витрати *j*-виду палива на теплогенерацію *m*-типу (ТЕС, ТЕЦ, ін. теплогенератори на органічному паливі) у прогнозному році t_l; $\sum B_{e_{\text{ін}_j}}^{t_l}$ – інші потреби *j*-виду палива у секції D (газопостачання, постачання кондиційованого повітря); k_{f_j} – частка електроенергії, що вироблена електрогенеруючими потужностями з використанням *j*-виду палива; $W_f^{t_l}$ – обсяг електроенергії-брутто, виробленої електрогенеруючими потужностями *f*-типу у році t_l; $b_{wj}^{t_l}$ – питомі витрати *j*-виду палива на виробництво електроенергії в енергосистемі у t_l році; k_{m_j} – частка теплової енергії, що вироблена теплогенеруючими потужностями з використанням *j*-виду палива; $Q_m^{t_l}$ – обсяг теплової енергії, виробленої теплогенеруючими потужностями *m* -типу у t_l році; $b_{qj}^{t_l}$ – питомі витрати *j*-виду палива на виробництво теплової енергії в системі централізованого теплопостачання у t_l році; $k_{\text{ін}_j}$ – частка *j*-виду палива, що використана у секції D на інші потреби; $B_{\text{ін}}^{t_l}$ – витрата органічного палива на інші потреби у секції D у t_l році.

В процесі прогнозування споживання електричної енергії для секції D враховуються витрати електроенергії на власні потреби при виробництві електричної, теплової енергії та розподіленні газу і кондиційованого повітря.

Окремо визначається прогноз споживання палива та електроенергії для населення за такою залежністю:

$$P_{j\text{нас}}^{t_д} = \left(b_{насj}^{б} - \Delta b_{насj}^{t_l}\right) N^{t_l} \pm E_{замj}^{t_l}, \quad (4)$$

де $b_{насj}^{б}$ – питомі витрати j-виду палива чи енергії, спожитих населенням у базовому році; $\Delta b_{насj}^{t_l}$ – зниження питомих витрат j-виду палива за умови впровадження енергозберігаючих заходів у домогосподарствах у році t_l; N^{t_l} – прогнозна чисельність населення України згідно з даними Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України [5]; $E_{замj}^{t_l}$ – обсяги можливого заміщення j-виду палива чи енергії більш дешевими у домогосподарствах у прогнозному році t_l [6].

З використанням уточненої методики обчислення прогнозних рівнів споживання палива та енергії, та розробленої програми розрахунку виконано прогнози споживання електричної енергії, природного газу та вугілля з урахуванням потенціалу енергозбереження від структурних і технологічних зрушень. Методичний підхід до оцінки потенціалу енергозбереження та обсяги оціненого потенціалу енергозбереження надано у [6-8].

Література:

1. Маляренко О.Є. Прогнозування рівнів споживання паливно-енергетичних ресурсів з урахуванням потенціалу енергозбереження при структурних змінах в економіці / О.Є. Маляренко, Н.Ю. Майстренко // Проблеми загальної енергетики. – 2015. – № 2. – С. 5-13.
2. Маляренко О.Є. Методичний підхід до визначення прогнозної структури споживання первинного палива / О.Є. Маляренко // Проблеми загальної енергетики. – 2016. – № 3 (46). – С. 28-39.
3. Енергетична стратегія України до 2030 р., редакція 2013 р. – Режим доступу: http://www.energoatom.kiev.ua/ua/about/strategy_2030/ (дата звернення 10.02.2017).
4. Нечаєва Т.П. Методи та засоби прогнозування розвитку структури генеруючих потужностей електроенергетичної системи з урахуванням екологічних вимог: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 05.14.01 «Енергетичні системи та комплекси» / Т.П. Нечаєва. – К., 2015. – 20 с.
5. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
6. Маляренко О.Є. Обгрунтування прогнозних обсягів потенціалу енергозбереження в укрупнених секторах економіки з урахуванням технологічних і структурних зрушень / О.Є. Маляренко, Н.Ю. Майстренко, В.В. Станиціна // Проблеми загальної енергетики. – 2016. – № 4(47). – С. 58-67.
7. Маляренко Е.Е. Показатели энергетической эффективности и определение потенциала энергосбережения в промышленных технологиях / Е.Е. Маляренко, Н.Ю. Майстренко // Энерготехнологии и ресурсосбережение. – 2015. – № 3. – С. 23-30.
8. Маляренко О.Є. Удосконалений методичний підхід до визначення економічно доцільного потенціалу енергозбереження в енергоємних видах економічної діяльності / О.Є. Маляренко, Н.Ю. Майстренко, В.В. Станиціна // Проблеми загальної енергетики. – 2015. – № 3 (42) – С. 23–30.

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

ВІРТУАЛІЗАЦІЯ В КОМП'ЮТЕРНИХ СИСТЕМАХ

Розвиток комп'ютерної техніки та прикладного програмного забезпечення є необхідною складовою процесу інформатизації суспільства, в якій комп'ютер є універсальним технічним засобом обробки інформації будь-якої складності, який підсилює інтелектуальні можливості людини і суспільства.

В умовах швидкого темпу розвитку інформаційних технологій використання морально застарілих операційних систем на новому сучасному комп'ютерному обладнанні стає недоцільним, а програмне забезпечення може бути не сумісно з новітніми версіями операційних систем.

Вихід із даної ситуації – використання віртуальних машин.

Говорячи про віртуальні машини, слід розібратися, що являє собою поняття віртуалізація. У широкому сенсі, поняття віртуалізації є приховування справжньої реалізації будь-якого процесу або об'єкта від істинного його уявлення для того, хто ним користується. Продуктом віртуалізації є щось зручне для використання, насправді, має більш складну або зовсім іншу структуру, відмінну від тієї, яка сприймається при роботі з об'єктом [1].

Віртуальна машина являє собою набір програмних засобів, що імітують роботу реального комп'ютера. По суті, робота з віртуальною машиною нічим не відрізняється від роботи з реальною, і в зв'язку з цим створюється повна ілюзія роботи з реальним комп'ютером [2].

Кількість віртуальних машин на реальному комп'ютері обмежена розмірами жорсткого диска, а кількість одночасно запущених віртуальних машин обмежується в основному кількістю доступної оперативної пам'яті.

На реальному комп'ютері може бути кілька віртуальних машин, кожна з яких має свою власну апаратну конфігурацію, наприклад, кількість процесорів, обсяг оперативної пам'яті і жорсткого диска, наявність мережевих плат та інших апаратних компонентів. Ці ресурси резервуються віртуальною машиною за рахунок фізичних ресурсів апаратного забезпечення комп'ютера [3].

Функціональні можливості віртуальних машин достатньо широкі, варто навести деякі з них:

- можливість використання програмного забезпечення, яке не підтримуються діючою операційною системою комп'ютера;
- захист інформації на фізичному комп'ютері;
- можливість проведення різноманітних дослідів над системою;
- можливість створення декількох віртуальних машин з різними операційними системами, для використання широкого спектру програмного забезпечення;
- проведення емуляції роботи комп'ютерної мережі використовуючи декілька віртуальних машин;
- прості дії при створенні резервної копії операційної системи.

Віртуальним машина притаманні також і деякі недоліки:

- для використання декількох операційних систем одночасно, комп'ютеру потрібні достатні ресурси;

- робота операційної системи більш повільна ніж при роботі реальної операційної системи.

Використання віртуальних машин дає безліч переваг, як при використанні для навчання роботі з різними програмними продуктами, так і для фахівців в багатьох сферах діяльності. Застосування віртуальних машин обумовлено рядом причин, пов'язаних з розвитком інформаційних технологій, включаючи зрослу обчислювальну потужність персональних комп'ютерів, а так саме розширення кола завдань, що вирішуються за допомогою комп'ютерного обладнання.

Таким чином, використання віртуальних машин на сьогоднішній день, вирішує багато питань. Наприклад, проблеми в сумісності програмного забезпечення з операційною системою, при інсталяції необхідної операційної системи у віртуальній машині. Так само віртуальні машини вирішують багато чисельні проблеми нанесення шкоди на фізичному комп'ютері, за рахунок того що віртуальна операційна система ізольована від реальної операційної системи. А у випадку виходу з ладу самої віртуальної машини, відновлення її буде дуже швидким. Відновлення відбудеться шляхом простого копіювання декількох файлів з оригіналу віртуальної машини. Це значно прискорює час, ніж коли користувач в кожному випадку проводив відновлюванні роботи на своєму фізичному комп'ютері. Можна зазначити, використання віртуальних машин є безпечним кроком і раціональним рішенням.

Література:

1. Гультяев А. К. Виртуальные машины: несколько компьютеров в одном [Текст] / А. К. Гультяев. – Санкт-Петербург: Питер, 2006. – 224 с.

2. Палагин А. В. Об ЭВМ с виртуальной архитектурой / А. В. Палагин // Управляющие системы и машины. – 1999. – № 3. – С. 33–43.

3. Самойленко А. Виртуализация: новый подход к построению IT-инфраструктуры [Электронный ресурс] // iXBT.com – Сайт о высоких технологиях, оперативные новости индустрии, тестовые испытания и обзоры оборудования. – Режим доступа: http://www.ixbt.com/cm/virtualization.shtml

Sukhomlyn L. V., Ph.D.(Eng.).,
Associate Professor,
Uhlava A. O., Undergraduate,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University
Kremenchuk, Ukraine

RISKS CONTROL IN INTRODUCTION OF INFORMATION TECHNOLOGIES INTO MODERN ENTERPRISES

To improve the quality and efficiency of management the Ukrainian enterprises are to follow the development of information technologies. Automation is a rather popular service in the direction of optimizing the business-processes of various types of enterprise activity. In particular, the range is wide enough: from complex systems (support of production-economic activity management, budget management, production design and technological preparation; systems of electronic document circulation) to simple software performing local tasks at a particular subdivision of

the enterprise. Taking into account complicated economic conditions, such projects are rather expensive and risky for Ukrainian enterprises, but the results of their realization certify the significant reduction of the expenditure and improved efficiency of the use of the enterprise resources.

The problem of risks management during the introduction of information technologies was researched in a number of papers of Ukrainian scientists: O. I. Volkov, M. P. Denysenko, Ya. D. Krupka, S. M. Klymenko, O. S. Dubrova, N. M. Blazhenkova, S. H. Dzhura, O. V. Fisurenko et al. However, solution of the problems of assessment and directions of risks management during introduction of IT-technologies at Ukrainian enterprises remains topical, which is caused by the special features of their functioning.

Risks management in the process of project management is determined as a complex of measures including identification, risks analysis and taking decisions directed to reduction of the probability and degree of their influence on the process, results and products of these projects [1].

The practice of foreign enterprises actively using information technologies in all fields of activities since 1980s demonstrates that introduction of up-to-date information systems enables optimization of the decision-taking process at all the levels of management, successful control of complex production processes. In this case the terms of orders fulfillment reduce on average by 20–30%, production rejects decrease by 35%, transport and purchase costs reduce by 60%, manual preparation of documents practically vanishes [2].

During the introduction of information technologies the main approaches to risks management are based on: Cobit v.4.1 information technologies management and audit standard; NIST 800-30 directives in risks management in information technologies; ISO 3100 directives in risks management (are being prepared for adoption); ISO 27005 standard of information security management; AS/NZS 4360:2005 standard of risks management.

Practically any process of the project has its own (specific) set of risks and some general set of risks for all the processes of the project. According to ISO 10006:1996 standard risks management includes such activities as: *identification* – determination of the risks in the project; *assessment* – assessment of the probability of occurrence of risky events and their influence on the project; *reaction development* – working out plans of reaction to the risks; *risks control* –realization and renewal of the risks plans.

Table 1 contains basic risks that may occur during introduction of information technologies and ways of risks prevention. The following colors are used in the table: yellow – acceptable risk (low risks); orange – justified risk (middle, moderate risks); red – inacceptable risk (high, critical risks).

Putting into operation their logistic center made the International Confectionary Corporation ROSHEN introduce WMS Logistics Vision Suite system aiming at optimization of the storehouse processes management [3]. LogisticsVisionSuite is a leading modern IT-solution designed for automation of the logistic business-processes of large and medium enterprises. Introduction of the systems of this class is a rather expensive and risky solution especially for Ukrainian enterprises. Introduction of Qguar WMS Pro into the ROSHEN logistic complex made it possible to optimize all the logistic processes from the moment of acceptance of the goods to the moment of their loading – product loading lasts up to 35 minutes and the stay of the freight transport in the territory of the complex does not exceed one hour.

Table 1

Risks management during introduction of information technologies

Risks types	Risk description	Reduction of the risk types	Reduction of the probability of occurrence of risks
Risks related to the scale of the project	Increase of real terms of project performance by the time of delay of the work	Detailed analysis of every stage of the work, participants interaction, work organization	Quality program worked out in detail, well-tested management of project configuration, special procedures of participants interaction
	Increase of real terms of the project realization or early completion of the project		
	Difficulties with integration realization that may cause changes in the terms and budget of the project		
Risks related to insufficient experience in the field of IT	Increase of the project realization terms by the time of absence of employees or preparation of the competent substitution.	Provision of training for the users including administration, adhering to the operation technologies	Development and approval of the project concepts at its earliest stage
Technical risks of the project	Changes in the project terms and budget, complete or partial impossibility of the use of the project product by the customer	Strict choice of the project team by the qualification criteria. Project participants' training in the technology of the project work, instruments	Use of the enterprise standards in the project work, development of the project standards
Organizational risks of the project	Change of the project terms, customer's dissatisfaction with the project results, impossibility of system operation	Education of the project participants, team trainings, as complete activity formalization as possible	Inclusion of the project administrator into the team, detailed distribution of the roles in the project
Operational risks of the project	Change of the project purposes or early termination of the project	Multiple testing of created products, careful expertize of the documents	Strict observance of the quality program procedures

The basic advantages of WMS LogisticsVisionSuite introduction consist in the high level of adaptation to changing business-processes; management of the storehouse in the real time with minimal number of employees; availability of all the necessary functions for performance of the current tasks and absence of restrictions in the increase of storehouse needs in the future.

Thus, the detailed analysis of the risks types and determination of their management directions will allow decrease of negative consequences or elimination of the probability of risks occurrence during IT implementation, providing profitability of the funds invested into automation of the production and managerial processes. All the project risks are to be subject to control, but realization of the strategy of their management depends on certain additional expenditure of time, resources and budget of the project.

References:

1. Lister T. Waltzing with bears. Risks management in the software development projects / T. Lister, T. DeMarko – M : Company p.m. Office, 2005. – 322 p.
2. Zyrianov M. ERP efficiency can be assessed // Computerworld. – 2002. – № 6. – P. 7.
3. Сухомлин Л.В. Впровадження логістичних систем та комплексних ІТ-рішень для оптимізації управління матеріальними запасами на сучасних підприємствах / Л.В. Сухомлин, А.О. Углава // International Scientific-Practical Conference «Economic Development Strategy in Terms of European Integration»: Conference Proceedings, May 27, 2016. – Kaunas: Baltija Publishing. 360 p. – P. 345–348.

Чичулін В. П., к.т.н., доцент,
Чичуліна К. В., к.т.н.,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка
м. Полтава, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

При розгляді практичних аспектів використання математичних методів, зокрема кореляційного аналізу в економічних дослідженнях, з’являється можливість оцінки взаємозв’язків економічних явищ і процесів, визначення впливу окремих факторів на результати економічної діяльності та резерви підвищення ефективності виробництва [1]. Отже, актуальним питанням сьогодення є отримання спрощених математичних форм врахування кореляції між певними випадковими подіями (явищами) економічних систем.

Попередні дослідження представлені у ряді наукових праць автора [2; 3], в яких аналізується можливість подання економічних систем подій (явищ) у вигляді структури з послідовним з’єднанням елементів. На основі проведених досліджень представлені модифіковані форми розрахунку ймовірності відсутності події (явища) економічної системи з урахування коефіцієнту парної кореляції.

Аналізуючи іноземний досвід врахування кореляційних залежностей в структурних системах, в т.ч. економічних можна відмітити роботи Dan M. Frangopol [4], O. Ditlevsen [5]. Однак, актуальним питанням залишається

пошук оптимального математичного механізму ймовірності появи (відсутності) подій з урахуванням коефіцієнту парної кореляції між випадковими процесами в економічному аналізі та розгляд структурної надійності в економічних системах.

В ході проведеного дослідження виявлено, що в економічному аналізі можливе виявлення ряду показників економічної системи подій через економіко-математичний механізм з урахуванням кореляційного зв'язку.

За [3] виявлена можливість розрахунку ймовірності появи певної події економічної системи з врахуванням кореляційного зв'язку для послідовно з'єднаних елементів системи:

$$P_s = \rho P_{i\,min} + (1-\rho)\prod_{i=1}^{n} P_i\,, \tag{1}$$

де $P_{i,min}$ – мінімальна імовірність появи певної події економічної системи;

P_i – ймовірність появи i-ої події економічної системи;

ρ – коефіцієнту узагальненої коваріації.

На основі виразу (1) запишемо форму розрахунку ймовірності відсутності певної події (явища) економічної системи двох послідовно з'єднаних елементів (які мають однакові ймовірності відсутності події) з урахуванням коефіцієнту узагальненої коваріації:

$$Q_s^з = 1 - \left(\rho(1-Q_i) + (1-\rho)(1-Q_i)^2\right). \tag{2}$$

При умові $\rho = r_{ij}$, автором отриманий наступний вираз коефіцієнту узагальненої коваріації двох елементів економічної системи, для яких враховується міра взаємозв'язку:

$$\rho = r_{ij}\left\{2 - \left[r_{ij} + \frac{(1-r_{ij})(2-log_2 n)}{1-0{,}1\cdot r_{ij}^{\,2}(2-log_2 n)^2}\right]\right\} \tag{3}$$

Підставляючи в (3) $n = 2$, отримаємо логарифмічну функцію:

$$\rho = r_{ij}\left\{2 - \left[r_{ij} + \frac{(1-r_{ij})}{1-0{,}1 r_{ij}^{\,2}}\right]\right\} \tag{4}$$

Запропонована залежність (4) при знаходженні ймовірності відсутності події (явища) економічної системи двох взаємопов'язаних елементів $Q_s^з$ (1) від чисельного значення коефіцієнту кореляції r_{ij} в діапазоні заданих значень ймовірності відсутності події (явища) Q_i або Q_j від 1E-03 до 1E-10 наблизиться до лінійного закону. Отже, залежність (2) прийме форму, що враховує кореляційний зв'язок між двома точками випадкової функції (повинна бути пропорційна до будь-якого коефіцієнту кореляції (від 0 до 1)). Коефіцієнт узагальненої коваріації отримується близьким до коефіцієнту кореляції двох точок, випадкової функції у випадку з однаковими ймовірностями відсутності події (явища) Q_i.

Література

1. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. / Г.І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с.

2. Чичуліна К.В. Кореляційний зв'язок в економіко-математичних моделях // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип.1(4) – Т. 3. – Полтава:ПДАА. –2012. – С. 250–255.

3. Чичуліна К.В. Врахування парної кореляції між випадковими процесами в економічному аналізі // Чичулін В.П. // Економічний простір : зб. наук. пр. / Придніпров. держ. акад. буд-ва та архіт. – Д.: ПДАБА, 2014. № 86 – С. 232-241. (міжнародний стандартний серійний номер ISSN 2224-6282, Index Copernicus)

4. Dan M. Frangopol. Reliability and optimization of structural systems: assessment, design, and life-cycle performance : proceedings of the thirteenth IFIP WG 7.5 Working Conference on Reliability and Optimization of Structural Systems Kobe, Japan, October 11-14 2006 // Dan M. Frangopol, Mitsuo Kawatani, Chul-Woo Kim. Taylor & Francis, 2007 – 269 p.

5. Ditlevsen O., Madsen H.O. Structural reliability methods // Department of mechanical engineering. Technical University of Denmark maritime engineering. 2003. – 323 p.

PROBLEMS OF INNOVATION IN TERMS OF INCREASING SOCIAL RESPONSIBILITY

Клименко С. О., к.е.н., доцент,
Миколаївський обласний інститут
післядипломної педагогічної освіти
м. Миколаїв, Україна

КОНКУРЕНТНОЗДАТНІСТЬ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ І ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ (ТЬЮТОРНИХ) ТЕХНОЛОГІЙ

Постійні зміни, що відбуваються в соціально-економічних системах на різних рівнях управління вимагають трансформацій практично всіх підсистем, що забезпечують їх функціонування. В свою чергу, це зумовлює необхідність пошуку вітчизняними освітніми закладами інноваційних засобів для забезпечення їх стабільного, збалансованого та конкурентного розвитку у сукупності економічної, екологічної та соціальної складових, серед яких особлива роль відводиться інноваційним складовим Нової української школи [1]. Врахування важливості впливу освітніх інновацій на розвиток економічної складової функціонування закладів середньої освіти забезпечує їх перспективи у стратегічному напрямку розвитку. Л. Бойко-Бойчук, Ю. Буй соціальну складову відзначають в якості стратегічної перспективи розвитку організацій, що переважно орієнтована на соціальну відповідальність, соціальні інновації, розвиток людських ресурсів та збереження стабільності соціально-економічних систем [2; 3]. Це визначення можна застосувати до використання тьюторних технологій, що дають поштовх розвитку українських навчальних закладів – учасників експерименту та ініціативних прихильників цього напрямку [4]. Різні наукові підходи до визначення сутності соціальних інновацій та їх різновидів ґрунтуються на взаємодії підсистем з метою досягнення розвитку стійкого суспільства.

Якщо наукова педагогіка розвиває загальні закономірності, то у сучасних умовах, як зазначає аналітична доповідь «Формування єдиного відкритого освітньо-наукового простору України: оптимальне використання засобів забезпечення випереджального розвитку» «особливо важливим є те, що знання, трансляцію і генерування яких забезпечує освітньо-наукова система, дедалі більше – як безпосередньо, так і через пов’язані з освітою і наукою суспільні інституції і системи – стають джерелом економічного зростання і суспільного поступу в умовах браку додаткових вкладень праці і капіталу. Однакові за обсягом інвестиції дають набагато більший ефект за наявності кваліфікованих кадрів, здатних швидко й ефективно освоювати нові знання» [5]. Серед основних проблем фінансування інноваційної освітньої діяльності в Україні в контексті євроінтеграції слід виділити такі: обмежені можливості залучення бюджетних ресурсів; відсутність власних ресурсів навчальних закладів середньої освіти; нерозвиненість інституційних інвесторів (благодійних фондів, громадських організацій, тощо); нерозвиненість інноваційної інфраструктури; відсутність дієвої правової бази залучення необхідних коштів, у тому числі, іноземних інвесторів. Конкурентність як фактор швидкого впровадження

освітніх інновацій дозволяє знайти потрібні рішення. Бюджетне фінансування освітніх інновацій може бути надано при формуванні та використанні моделі сучасного педагога, який використовує тьюторські технології. Тьютор – це супроводжуючий учня в його самостійному пересуванні, він виконує функцію навігації, організує з учнем рефлексію виконаної діяльності, допомагає самостійно обрати шляхи освітнього та особистісного розвитку. Відбувається адаптація моделі тьюторської педагогічної технології до умов та можливостей загальноосвітніх закладів України та особливостей сім'ї, реалізується запит на тьюторський підхід у навчальних закладах. Дослідження має завданням проаналізувати та визначити оптимальні умови, які забезпечують розвиток дитини шляхом використання тьюторської педагогічної технології та функціонування моделі закладу освіти, адаптованої до умов та можливостей шкіл і сім'ї, здатної до здобуття конкурентних переваг.

Література:

1. Концепція «Нова школа. Простір освітніх можливостей». – 21 серпня 2016 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу:mon.gov.ua/Новини%202016/08/21/2016-08-17-3-.pdf
2. Бойко-Бойчук Л. В. Поняття «соціальна інновація»: типи визначень, приклади застосування / Л. В. Бойко-Бойчук // Наука та інновації, 2009. –Т. 5. – № 3. – С. 94–99.
3. Буй Ю.В. Соціальні інновації: сутність та класифікація [Електронний ресурс] / Ю.В. Буй, Л.Д. Мельниченко. – Режим доступу: http://Conference.SPKNEU.ORG
4. Тьюторська технологія як засіб реалізації принципу індивідуалізації в освіті – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://sites.google.com/.../tutorskatehnologiaak
5. «Формування єдиного відкритого освітньо-наукового простору України: оптимальне використання засобів забезпечення випереджального розвитку». Аналітична доповідь – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Science_educational-e2f67.pdf.

Лисюк Т. В., к.п.н., доцент кафедри,
Терещук О. С., к.геогр.н., доцент кафедри,
Хомич В. В., студентка,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У контексті економічних перетворень неминуче постає питання про необхідність підвищення якості як ключового чинника забезпечення конкурентоспроможності туристичних вітчизняних підприємств.

У комплексі заходів забезпечення конкурентоспроможності й утримання лідируючих позицій туристичних підприємств на ринку пріоритетного значення набуває необхідність наукового пошуку дієвих механізмів впровадження інновацій: розроблення та реалізації інноваційних проектів, у сфері якості, імплементація передового світового інноваційного досвіду з виробництва та надання туристичних послуг високої якості.

Закономірності інноваційного розвитку підприємства досліджувалися у наукових роботах багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-

економістів: С. Валдайцева, К. Вахрейна, В. Гриньової, О. Длугопольського, П. Друкера, М. Кизима, Р. Купера, В. Пономаренка, В. Пригожина, О. Пушкаря, Б. Санто, Д. Черваньова, І. Шумпетера та інших.

Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України (254к/96-ВР) і складається із законів України «Про інвестиційну діяльність» (1560-12), «Про наукову і науково-технічну діяльність» (1977-12), «Про наукову і науково-технічну експертизу» (51/95-ВР), «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» (991-14), «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (3715-17), цього Закону та інших нормативно-правових актів, що регулюють суспільні відносини у цій сфері.

Згідно закону України «Про інноваційну діяльність» {Абзац сьомий частини першої статті 1 в редакції Закону N 3715-VI (3715-17) від 08.09.2011} [1]:

- інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів послуг;
- інноваційний продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом;
- інноваційна продукція – нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам, встановленим цим Законом;
- інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції;
- інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) – підприємство (об’єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг;
- інноваційна інфраструктура – сукупність підприємств, організацій, установ, їх об’єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо).

За ступенем новизни виділяють інновації [3]: базисні (реалізують найпотужніші винаходи і є основою для формування нових поколінь і напрямків розвитку техніки), псевдоінновації (спрямовані на часткову заміну застарілої техніки і технології).

За характером застосування розрізняють такі види інновацій [4]: продуктові, технічні, процесні, організаційно-управлінські, ринкові, соціальні.

Продуктові інновації (орієнтуються на виробництво і використання нових (вдосконалених) продуктів у сфері виробництва, або у сфері споживання);

Процесні інновації дають можливість використовувати нові технологічні процеси для виробництва як традиційних, так і нових продуктів.

Розрізняють такі види технологій: інформаційні, галузеві, технології створення нових продуктів, технології збереження навколишнього середовища.

Інформаційні інновації вирішують завдання оптимізації інформаційних потоків у різних сферах наукової та виробничої діяльності.

За допомогою організаційно-управлінських інновацій вдосконалюють структуру управління підприємством, форм найму і контрактів, нових систем організації та оплати праці і ін.

Ринкові інновації відкривають нові сфери застосування туристичних продуктів і дозволяють реалізувати потреби в продуктах і послугах на нових туристичних ринках.

Соціальні інновації спрямовані на вирішення проблем охорони здоров'я, освіти, покращення умов праці та життя населення.

На ефективність інноваційної діяльності підприємства впливає інноваційний потенціал.

Інноваційний потенціал туристичного підприємства – це сукупність різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні, інформаційні та інші ресурси), необхідні для здійснення інноваційної діяльності [2].

Для здійснення інноваційної діяльності на туристичному підприємстві розробляється інноваційна програма, яка є комплексом інноваційних проектів і заходів, що узгоджений з виконавцями та термінами їх здійснення, а також забезпечує ефективне вирішення завдань з освоєння і поширення принципово нових видів туристичної продукції і технологій.

Для розвитку інноваційної діяльності створюється інноваційна інфраструктура: інноваційно-технологічні центри, технопарки, технополіси, навчально-ділові центри та інші спеціалізовані організації.

Інноваційна діяльність є головним засобом збереження туристичним підприємством своїх позицій на ринку, подальшого розвитку та підвищення ефективності функціонування.

В сучасних умовах інноваційність є характерною ознакою розвитку туристичних підприємств. У туристичний бізнес такий аспект вносить особливу значимість.

Створений туристичний продукт не можна залишати незмінним, його потрібно постійно модернізувати. Зростаючі потреби споживачів, які, в свою чергу, стають все більш вимогливими, зобов'язують до використання сучасних досягнень науки і техніки, впровадження нових технологій обслуговування.

Туристична індустрія на сучасному етапі являє собою цілу систему, що включає в себе різноманітні елементи. До них відносяться [5]:

- інноваційний туристичний продукт (туристичні послуги та тури);
- учасник туризму (особа, яка користується послугами системи туризму);
- об'єкт туризму (підприємства, що надають послуги з розміщення, харчування, транспортні підприємства, екскурсійне бюро, підприємства сфери дозвілля і розваг і ін.);
- організатор туризму (туристські підприємства з розробки, просування і реалізації туристського інноваційного продукту (туроператори і турагенти)).

Таким чином, інновації в туризмі слід розглядати як системні заходи, які мають якісну новизну і призводять до позитивних зрушень, що забезпечує стале функціонування і розвиток туристичної галузі.

Література:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність // Відомості ВРУ. – 2002. – № 36.

2. Бай С. Щодо спрямуваня інноваційних процесів на підприємствах / Бай С., Григор'єва І. // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 4. – С. 65.
3. Беглиця В. Напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні / Беглиця В. // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 6. – С. 21-27.
4. Лисюк Т. В. Інноваційні технології у ресторанному, готельному господарстві та туризмі // Карпатський край. Наукові студії з історії, культури, туризму: журнал. – 2016 – № 1 (8) – С. 141–149.
5. Павленко Л. В. Оцінка інвестиційних проектів в умовах невизначеності / Л. В. Павленко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 2. – С. 30-35.

Мойсеєнко І. В., аспірант кафедри,
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ З ВРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Сьогодні, на думку експертів, запровадження європейського досвіду щодо застосування сучасних технологій в управлінні Smart Grid, заснованих на технічному врегулювання стандартизації «розумних міст та спільнот» (Smart Cities & Communities) з широким використанням найновіших комунікаційних та інформаційних технологій, дасть можливість підтримувати адміністративно-територіальним утворенням динамічний баланс пропозиції та попиту, покращувати використання активів, підвищувати якість електроенергії та стійкість енергосистем, що також дозволить убезпечити останніх від несанкціонованих зовнішніх впливів та стихійних лих і, зрештою, дасть поштовх розвитку новітніх видів продукції й дозволить збільшити та покращити спектр послуг, що надаватимуться, а також стимулюватимуть та сприятимуть формуванню нових ринків. Створення та вдосконалення економіко-правового механізму формування середовища територіальних громад, що функціонує базуючись на основі єдиних фундаментальних норм, правил та стандартів впроваджених у єдиному європейському економічному просторі являється одним із головних довгострокових напрямів сталого розвитку.

Слід також звернути увагу на те, що узгодження та уточнення, які застосовуватимуться при формуванні нової майбутньої інноваційної моделі сталого розвитку територіальних спільнот, котра буде адаптована та функціонуватиме на основі еталонної архітектури розумної інтелектуальної мережі (Smart Grid), вирішальну роль відіграватиме організація та комплексне виконання робіт спрямованих на застосування міжнародних, національних та регіональних стандартизації, що застосовуватимуться до продукції, процесів та послуг. Фокусуватись зокрема необхідно на системностях даних стандартизацій, можливостях їхньої сумісності, дотримання правил й процедур, що забезпечать функціонування та застосування методів побудови стратегії. Формування політики держави, що веде до прийняття правильних практичних

рішень, які сприяють реалізації цілей стабільного сталого розвитку – можливе за умов дотримання міжнародних стандартів.

Особлива роль у виробленні єдиної технічної політики та загальних технічних принципів розвитку територіальних спільнот з метою забезпечення процесів уніфікації, функціональної сумісності, взаємозамінності та надійності комунальних мереж, у тому числі енергетики, водних ресурсів, транспорту, поводження з відходами, ІКТ в умовах глобальної відповідальності в ЄС відведена співпраці міжнародних організацій, таких як: Міжнародна організація зі стандартизації – ISO (International Organization for Standartization), Міжнародна електротехнічна комісія – IEC (International Electrotechnical Commission); Міжнародний Союз електрозв'язку – ITU (International Telecommunication Union); Європейський комітет зі стандартизації –CEN (European Committee for Standardization); Європейський комітет зі стандартизації в електротехніці – CENELEC (Comité Européen de Normalisation Électrotechnique);Європейський інститут із стандартизації в сфері телекомунікацій – ETSI (European Telecommunications Standards Institute);національні органи стандартизації – NSB (National Standards Body), технічні комітети стандартизації – TC (Technical committees) та розробників стандартів організацій – SDOs (Standards Developing Organizations)[1].

Для цілісної та комплексної оцінки сталого розвитку SC&C та з метою забезпечення єдиних підходів щодо їх вимірювання на всіх рівнях адміністративного територіального устрою робочою групою WG 2 ISO / TC 268 була розроблена система індикаторів SC&C для відстеження та моніторингу розвитку територіальних громад щодо:Термінології (ISO/DTR 37102):ISO/DTR 37102 Сталий розвиток і стійкість громад – Словник Індикаторів (ISO 37120, ISO TR 37121):ISO 37120:2014 Сталий розвиток громад – Показники для міських служб та якості життя[3]. Цей стандарт регламентує кількісні та якісні описи стандартизованих інфраструктурних показників для підтвердження відповідності та методів вимірювань; ISO/DTR 37121 Сталий розвиток в громадах – Інвентаризація та огляд існуючих показників у галузі сталого розвитку та стійкості в містах. Дана технічна специфікація визначає принципи та вимоги до показників продуктивності інфраструктури громади. Інфраструктури (ISO TR 37150, ISO TS 37151 та ISO TR 37152): ISO/TR 37150 Інтелектуальна інфраструктура комунального господарства. Огляд існуючих видів діяльності, що відносяться до системи показників[5]; ISO/TS 37151 – Інфраструктура розумної громади – Принципи та вимоги до показників продуктивності; ISO/TR 37152 PRF Інфраструктури розумної громади – Загальні рамки для розвитку та функціонування – Спеціальна група звітів. Системи управління (ISO 37101):ISO 37101 – Сталий розвиток в громадах – Система управління в інтересах сталого розвитку – Вимоги та настанови щодо застосовування. Соціальної відповідальності (ISO 26000):ISO 26000:2010 Настанова з соціальної відповідальності[2]. Настанова допомагає організаціям упорядкувати свою діяльність в галузі соціальної відповідальності.

В ЄС відповідно до рішення CEN/BT 32/2012[3] для вироблення єдиної державної політики розвитку та сприяння у співробітництві в сфері інтелектуальних мереж сталого розвитку міст і громад створена координаційна група «Розумний та сталий розвиток міст і громад» (Smart and Sustainable Cities and Communities – SSCC-CG). До складу групи увійшли не лише представники CEN, CENELEC та ETSI, а й Європейської Комісії (DGs MOVE, ENER, CONNECT), ISO/IEC та ITU, ESO, партнерських організацій ANEC,

ORGALIME, FDIC та інших зацікавлених сторін, таких як AGE, Schneider Electric, Siemens, EUROCITIES (мережа міст ЄС), ICLEI (місцевий уряд в інтересах сталого розвитку), EFCA (Європейська федерація асоціацій інженерного консалтингу), EEA (Європейська енергетична відзнака) та ін.

Нормативно-методична основа для успішного розвитку Smart Communities закладена також в міжнародних стандартах Smart Grid. Так, мегаполіс Сонгдо в Південній Кореї будувався як один з перших у світі з урахуванням стандартизованих потреб екології й відомий як «місто майбутнього». Встановлені в місті датчики стежать за температурою, споживанням енергії та транспортними потоками. Концептуальне втілення розумного міста Цунасіма в Японії передбачає створення справжнього урбаністичного центру майбутнього, в якому використання енергоефективних технологій дозволить скоротити викиди CO_2 на 40%, споживання води на 30%, не менше 30% споживаної енергії буде надходити з природних джерел за рахунок впровадження водневих заправних станцій для обслуговування екологічних автомобілів, високоефективних систем теплофікації (спільного виробництва тепла та енергії), унікального симбіозу технологій освітлення та проектування за допомогою проекцій і архітектурного освітлення (micro mapping) тощо. Урядом Дубай у рамках проекту Smart Cities державною корпорацією Nedaa завершується створення інфраструктури захищених мереж нового покоління для функціонування екстрених служб, електронного уряду, транспорту та системи охорони здоров’я на основі 5G для передачі голосу, відео та даних, у тому числі для «**IoT».** Проект включає в себе надання рішень у галузі безпеки, базового радіодоступу, розгортання IP/MPLS мереж, а також інших послуг.

Враховуючи, що основою управління територіальними громадами є усвідомлення наявності власних спільних інтересів та механізмів їх реалізації, які можуть відрізнятися від інтересів інших адміністративно-територіальних утворень та держави, у міжнародній практиці, передбачено, що деякі питання обслуговування та експлуатації систем міського господарства можуть вирішуватися й на власній стандартизованій основі. Так, наприклад, IEC пропонує свій індивідуально виділений проект Smart City SEG 1. У рамках ISO та ITU-T реалізується спільний проект щодо застосування ІКТ в аспектах обслуговування, експлуатації та інструментів управління Smart Cities & Smart Communities, а також навколишнього середовища та зміни клімату (SG 5).

В Україні рішення щодо впровадження елементів Smart Cities & Smart Communities, є хаотичними і ухвалюються без відповідного нормативного забезпечення технічних аспектів та взаємоузгодженості з іншими територіальними громадами. Уряд України має виступити каталізатором перетворення нашої країни в галузі сталого розвитку територіальних громад на період до 2030 року в рамках підсумкового документу саміту ООН щодо прийняття нового порядку денного та виконати провідну роль у формуванні національної стратегії сталого розвитку суспільства в рамках забезпечення виконання прийнятих міжнародних норм та зобов’язань, які носять глобальний, комплексний та нероздільний характер. У зв’язку з цим виникає необхідність перегляду Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 з урахуванням положень європейської концепції Smart Cities & Smart Communities та відповідних завдань у сфері технічного регулювання.

Література:

1. New global platform to help cities become sustainable and smart [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iso.org/iso/ru/news.htm?refid=Ref2042
2. ISO 26000:2010 Руководство по социальной ответственности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail?csnumber=42546
3. CEN/BT (Decision BT 32/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.etsi.org/images/files/SSCC-CG_Final_Report-recommendations_Jan_2015.pdf
4. ITU-T SG20: IoT and its applications including smart cities and communities (SC&C) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.itu.int/en/ITU-T/studygroups/2013-2016/20/Pages/default.aspx

Смерічевській С. Ф., д.е.н., професор,
завідувач кафедри,
Командровська В. Є., к.е.н., доцент кафедри,
Колесник М. В., к.е.н, доцент кафедри,
Національний авіаційний університет,
м. Київ, Україна

ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

У сучасних умовах розвитку світової економіки, посилення глобалізаційних процесів у світі, знання стають рушійною силою, що забезпечують формування стійких переваг в конкурентному ринковому середовищі. Даний процес характеризується інтенсивним зростанням і розвитком інформаційно-комунікативного середовища, зростанням ролі інтелектуальної діяльності в економічних процесах з подальшою активізацією інноваційної та інтеграційної діяльності. Дана тенденція відбивається також на еволюції організаційних форм взаємодії учасників економічних процесів, в тому числі пошуку шляхів оптимізації бізнес-процесів. Необхідність комплексного вирішення існуючих бізнес-завдань визначило пріоритетність розвитку таких форм взаємодії як кластери.

Кластерна концепція розвитку економіки на теперішній час є однією з основних сучасних концепцій підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Вона заснована на державному стимулюванні створення і розвитку кластерів в країні, а її ефективність підтверджується доволі значним досвідом її високими результатами реалізації у багатьох провідних країнах.

Розуміючи під кластером сукупність підприємств і інших, задіяних в економічних процесах суб’єктів, їх інтеграцію з метою забезпечення досягнення конкурентної переваги..

Відмінними рисами сучасного кластера є його мультіфункціональність і складність структури з дотриманням багатовекторності. При цьому необхідно дотримуватися умов системності, що забезпечує здатність виконання завдання ринкового механізму (інституції) по формуванню інноваційного русла економічного і соціального розвитку території. Даний підхід визначає кластери як фактичні або потенційні стійкі і ефективні інституційні ринкові структури.

Кластеризація економіки еволюціонує поетапно: перший етап ознаменувався створенням галузевих кластерів (об'єднанням підприємств в організацій в рамках однієї галузі); другий етап – створенням технологічних кластерів (об'єднання підприємств і організацій, що входять в один технологічний ланцюжок; третій етап еволюції кластерного підходу – характеризується створенням інноваційних кластерів (об'єднання, що концентрується на інноваційному процесі від розвитку фундаментальної наукової ідеї до комерціалізації результатів інноваційної діяльності).

Дослідження існуючих кластерів свідчать про чисельну перевагу технологічних кластерів на регіональних ринках, однак все більше значення набувають інноваційні кластери, що швидко еволюціонують на базі перших двох типів, розвиваючи, розширяючи можливості їх функціонування, що дозволяє їм грати провідну роль у сучасних інноваційних системах. Світові тенденції розвитку інноваційних кластерів свідчать про можливість суттєвого покращення бізнес-процесів в рамках оптимізації організації інноваційної діяльності, розвитку трансферту інноваційних технологій.

Синергетична взаємодія в конкурентному середовищі, що забезпечується функціонуванням інноваційних кластерів з метою отримання конкурентних переваг, забезпечує успішність інновацій, які створюються не в закритих корпоративних структурах, а стають результатом вільної коопераційної взаємодії підприємств, університетів, представників державного і місцевого управління, фінансових організацій, кожен з яких формує пропозицію унікального набору ресурсів. В результаті такої кооперації відбувається селекція нових знань і інтеграція відповідних ресурсів. Тому кластеризацію інноваційного типу можна розглядати як процес формування ринкових структур, що стимулюють інноваційний процес в результаті взаємодії його учасників при створенні синергетичних зв'язків між ними з відкритістю для дифузії інновацій. У сукупності даний процес збільшує швидкість створення і ефективність інновацій, забезпечуючи підвищення конкурентоспроможності підприємств, економіки окремих територій і держави в цілому. Для отримання очікуваного ефекту потрібні постійні узгодження, перш за все, між трьома агентами розвитку: представниками науки, бізнесу і держави.

Нове покоління Європейської регіональної політики орієнтується на управлінські підходи, засновані на регіональних інноваційних кластерах. У зв'язку з цим існує потреба в посиленні умов формування трансферту відритих інновацій в Україні з одночасним процесом кластеризації.

Об'єднання в кластер створює переваги як для самих суб'єктів кластера, так і для регіональної і національної економіки в цілому [3]. Світовий досвід демонструє роль кластерів в економічному розвитку і підвищенні конкурентоспроможності регіональних і національних економік, що підтверджується наступними обставинами.

Кластери сприяють активізації інноваційної діяльності, що є одним з основних чинників підвищення конкурентоспроможності за рахунок накопичення в кластерах знань комерційного і виробничого характеру і швидкої дифузії знань в кластері, створення інновацій завдяки внутрішній конкуренції між виробниками кластера, прискорення впровадження інновацій в результаті співпраці між постачальниками і виробниками, придбання нововведень в рамках міжнародного технологічного співробітництва кластерів (створення спільних та франчайзингових підприємств).

Інноваційні територіальні кластери грають важливу роль у залученні інвестицій до певного регіону, стимулюють розвиток їх економічної активності та, як наслідок, сприяють зростанню валового внутрішнього продукту країни. Вони також дають можливість залучення коштів місцевих бюджетів для фінансування інноваційних проектів розвитку технологій та інфраструктури в рамках проектів державно-приватного партнерства, взаємного кредитування та інших форма співробітництва учасників кластера. До складу кластера можуть входити не тільки промислові підприємства, але і фінансові та інвестиційні компанії, в тому числі спеціалізовані інвестиційні банки і лізингові компанії.

Кластерна форма організації інноваційного процесу призводить до створення особливої форми інновацій – «сукупного інноваційного продукту», більш активної дисперсії інновацій, акумулювання знань та використання їх у різних галузях та сферах економіки, стимулюють розвиток малого і середнього бізнесу в регіонах, сприяє мультиплікації економічного зростання.

Наявність кластерів прискорює процес створення факторів конкурентних переваг за рахунок інтеграції інноваційного процесу, залучення до створення, розробки та впровадження інновацій підприємств різних галузей економіки. Внутрішні взаємозв'язки усередині кластерів забезпечують також розвиток аутсорсингу.

У кластері створюються позитивні ефекти (екстерналії), коли економічні переваги, отримані одними суб'єктами кластера передаються іншим учасникам, та вони мають можливість підвищити свій конкурентний статус та міжнародну репутацію, зміцнити позиції на ринку

Входження в кластер підвищує статус входять до нього компаній, сприяє зростанню уваги до них з боку фінансових агентств, сприяє зростанню їх міжнародної репутації і популярності торгової марки, привертає в регіон додаткові ресурси. Організація кластерів є відповідною реакцією на негативні наслідки глобалізації та посилення конкуренції у зв'язку з цим.

Таким чином, особливої уваги потрібують подальші дослідження пи-тань організації, основних напрямків розвитку та оцінки ефективності діяльності інноваційних кластерів для забезпечення конкурентоспро-можності національних виробників на вітчизняному та світовому ринку.

Література:

1. Закономірності і перспективи розвитку малого підприємництва в структурі національної інноваційної системи України: монографія / С.Ф. Смерічевський, О.В. Ахунзянов, Т.М. Банасько та ін.; за заг. ред. С.Ф. Смерічевського. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. – 224 с.

2. Колесник М.В., Командровська В.Є., Пунда О.В. Методологічні аспекти забезпечення сталого розвитку інноваційно-інвестиційної діяль-ності підприємств на засадах корпоративної соціальної відповідальності // М.В. Колесник, В.Є. Командровська, О.В. Пунда Науковий вісник Херсонского державного університету Серія: Економічні науки. Випуск 15, частина 4. – 2015. – С. 65–69.

3. Яшева Г.А. Самоорганизация и конкурентоспособность национальной экономики в контексте кластерной концепции [Электронный ресурс] / Г.А. Яшева. – Режим доступу: innclub.info/wp-content/uploads/2012/02/яшева.doc.

Izdevniecība «Baltija Publishing”
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA «Izdevniecība «Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2017. gada 20. jūnijs
Tirāža 150 eks.