

LE MANS UNIVERSITY
FACULTY OF LAW, ECONOMICS AND MANAGEMENT

II INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
**DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS
IN A GLOBAL COMPETITIVE ENVIRONMENT**

May 24th, 2019

Proceedings of the Conference

**Le Mans, France
2019**

Organising Committee

Xavier Fairise	Dr. of Economy, Professor, Vice Dean for Economics and Management, Le Mans University, France.
Ahmed Tritah	Dr. of Management and Administration, Associate Professor of Management, Le Mans University, France.
Andrzej Pawlik	Dr. Hab., Profesor, Head of the Institute for Entrepreneurship and Innovation, University named after Jan Kochanowski in Kielce, Poland.
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine.
Galina Ulian	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova.
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Quality Assurance, New Higher Education Institute (NEWUNI), Georgia.
Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Economics and Management Science, Universitat Leipzig, Germany.
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.
Shaposhnykov Kostyantyn	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine.
Yuliana Dragalin	Ph.D, Dr. of Economics, As. Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.

II International Scientific Conference Development of Socio-Economic Systems in a Global Competitive Environment: Conference Proceedings, May 24th, 2019. Le Mans, France: Baltija Publishing. 200 pages.

Table of Contents

MODERN ECONOMIC THEORIES. THEORY OF CRISIS MANAGEMENT

Гривковская О. В., Герасимова Е. В. СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ЗАДАЧИ В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ И ИХ МИНИМИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ БАНКОВСКОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ.....	1
Диденко Л. В., Кондрашова-Диденко В. И. «СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ»: (НЕ)ВОЗМОЖНОСТИ КОНКУРИРОВАНИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ	4
Теліщук М. М. ПОДАТКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВИ В ЕМЕРДЖЕНТНІЙ ЕКОНОМІЦІ	7
Fuli Chen THE ROLE OF CASH FLOW IN LISTED COMPANIES FINANCIAL DISTRESS PREDICTION	9

GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Гахович Н. Г., Кушніренко О. М. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УГОДИ З ЄС В КОНТЕКСТІ ОЗЕЛЕНЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	12
--	----

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, COMPETITION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

Андрусак Н. О. РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОГО ФАКТОРА У ВИЗНАЧЕННІ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ	15
Borshch V. I. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN HEALTH CARE	18
Власенко М. П. ПІДВИЩЕННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ: ДЖЕРЕЛА І МЕХАНІЗМИ.....	21
Ворона А. В. ВИЗНАЧЕННЯ ІНДИКАТОРІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК	24
Гбур З. В. МЕХАНІЗМ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИПЕРЕДЖАЮЧИМ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ	27
Грудцина Ю. В. МІЖНАРОДНА СЕРТИФІКАЦІЯ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЛЯ УКРАЇНИ	30
Lianfeng Zhang, Danko Yu. I. CURRENT SITUATION AND RESEARCH PERSPECTIVE OF TOURISM APPS IN CHINA	33
Желюк Т. Л., Бречко О. В. ІНВЕСТИЦІЙНІ ДРАЙВЕРИ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	34
Каліна І. І. БІЗНЕСОВІ ВИКЛИКИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ	37

Кухтій А. О., Феленчак Ю. Б. СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ ЗАКЛАДІВ РОЗМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ	40
Макаров В. М., Каплін М. І. ПРОГНОЗ ВИКОРИСТАННЯ ВУГІЛЛЯ В ТЕПЛОВІЙ ЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ ДО 2040 РОКУ	42
Мельник В. В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	45
Mykolaichuk M. M., Rozputenko I. V. MODERN TASKS FOR THE BALANCED FOOD SECURITY MANAGEMENT OF REGIONS.....	47
Мухаметкалиева Е. М. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК КАНАЛ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ	50
Nehoda Yu. V. THE PRINCIPLES OF STRUCTURIZATION OF REGIONAL AGRICULTURAL COMPLEXES ECONOMY	52
Онищенко С. В., Маслій О. А. РИЗИКИ ТА ЗАГРОЗИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ: БЕЗПЕКОВИЙ АСПЕКТ	54
Ravliuk S. I., Kuzoma V. V. THE AMALGAMATED TERRITORIAL COMMUNITIES AS A PRIMARY ELEMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM	56
Разумова Г. В. ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	59
Сайчук О. В., Колпаченко Н. М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ БІОЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	61
Уніят Л. М. ПЕРСПЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ У ПІДПРИЄМСТВАХ АПК УКРАЇНИ.....	64
ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND BUSINESS CULTURE: A GLOBAL ASPECT	
Гордієнко Є. П. РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ВЕТЕРАНІВ.....	67
Прокоф'єв О. А., Горняк О. В. МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ В СУЧАСНИХ ТЕОРІЯХ ФІРМИ	69
Євтушевська О. В. ІНСТРУМЕНТИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	72
Savchenko M. V., Shkurenko O. V. MODELING THE EFFECTIVENESS OF INTERNATIONAL LOGISTICS SYSTEM ACTIVITY	73

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

Ареф'єва О. В., Магросова І. Д. ФОРМУВАННЯ ПЕРЕДУМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	77
Базалійська Н. П. ДІАГНОСТИКА ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ЯК СУЧАСНА ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	79
Бовкун О. А. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ГОЛОВНОГО ФАКТОРУ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ.....	82
Вовк О. М., Мазурець Н. О. УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	84
Volkova L. O. INNOVATIVE PERSONNEL ACTIVITY STRATEGY DEVELOPMENT.....	87
Гнатенко І. А., Рубежанська В. О. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ЦИКЛУ ПЕРЕТВОРЕННЯ НАУКОВИХ ЗНАТЬ У НОВІ ПРОДУКТИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ.....	89
Zakharenko N. S. STUDY OF THE LEVELS OF IMPLEMENTATION OF ENERGY MANAGEMENT AT ENTERPRISES.....	92
Kantsir I. A., Plekan M. V. ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMPANY: MODERN APPROACHES TO MANAGEMENT.....	95
Пуртов В. Ф. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМ СЕКТОРОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	97
Sukhomlyn L. V., Brazhnikova T. M. INNOVATIVE ASPECTS OF INCREASING COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	100
Уварова А. Є. СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	103
Філіпішина Л. М., Гур'янова В. В. ЗРОСТАННЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ЯК РЕЗУЛЬТАТ ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	105
Cisko L. BY-LAWS OF COOPERATIVE – ESSENTIAL DOCUMENT FOR MEMBERS AND CORPORATE MANAGEMENT.....	107
Юрченко Ю. О. ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	110
FORMATION OF HUMAN CAPITAL: A COMPETITIVE APPROACH	
Zatonatska T. H., Anisimova O. Y. CURRENT TRENDS OF FINANCING OF SECONDARY EDUCATION.....	114

Копча Ю. Ю. ТРУДОВІ ПРОЦЕСИ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНА ПОВЕДІНКА НА ПІДПРИЄМСТВІ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	116
Михайлов В. М., Мірко Н. В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ СФЕРИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ	118
Шпортюк Н. Л. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ.....	121

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE NEW CONDITIONS OF MANAGEMENT

Вahorka M. O., Pysarenko V. V. MARKETING STRATEGY OF ECOLOGIZATION AS THE MAIN DIRECTION IN THE INNOVATIVE ACTIVITY OF AGRARIAN ENTERPRISES IN UKRAINE	124
Wu Lingling THE PURPOSE OF CHINESE UNIVERSITY EDUCATION MARKETING	127
Gromtseva O. V. PROBLEMS OF MANAGEMENT IN THE NEW ECONOMIC ENVIRONMENT ON THE EXAMPLE OF PRIMARY HEALTH CARE REFORM IN UKRAINE	129
Жуковська А. Ю. ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОСТІ СФЕРИ ЗАЙНЯТОСТІ.....	132
Захарченко Н. В., Єссе О. І. СУТНІСТЬ ТА ВИДИ «ПАРТИЗАНСЬКОГО» МАРКЕТИНГУ	135
Ivanov V. B. MODERN TOOLS INTRODUCTION FOR WORK MEASUREMENT IN ROAD TRANSPORT	137
Kakhovska O. V., Matveieva O. Yu. PROSPECTS OF SUSTAINABLE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE TERRITORIES IN TERMS OF CONSEQUENCES OF CONFLICTS AND COLLECTIVE CONSCIENCE POLARIZATION OVERCOMING.....	140
Лебедева Н. А. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ	142
Танасійчук А. М., Мельник Ю. В. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ВИБОРУ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	146
Шедяков В. Е. КУЛЬТУРА ПРИНЯТИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕШЕНИЙ В ГИПЕРКОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ	149

CROSS-BORDER COOPERATION AND REGIONAL ECONOMY: RISKS AND BENEFITS

Yushchenko V. V., Drobchak A. L. THEMATIC PLANS OF THE CROSS-BORDER COOPERATION PROGRAM (TGS) “POLAND-BELARUS-UKRAINE”. UKRAINE’S PRIORITIES	151
---	-----

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES

Lisova N. O., Havryshok B. B.

ECO-LABELING OF FOOD 154

DEMOGRAPHY AND SOCIAL POLICY: ANTI-CRISIS OUTINGS

Stoyanets N. V., Hu Zetao

THE IMPACT OF FLOATING POPULATION ON RURAL GOVERNANCE..... 157

Стрюков В. В.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ І ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ В СИСТЕМІ
СЕСТРИНСЬКА ОСВІТА – СЕСТРИНСЬКА СПРАВА.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ..... 159

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL FEATURES AND WORLD TRENDS

Tinatini Doliashvili, Natia Gogolauri

EFFECTIVE FUNCTIONING TENDENCIES

OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN GEORGIA 162

Михайловина С. О., Іванова Н. А.

ДО ПИТАНЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ

ПІДПРИЄМСТВ АПК..... 167

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

Євченко Т. І.

РОЗВИТОК І СУЧАСНИЙ СТАН КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ 169

Колотило О. Д.

ПОТЕНЦІАЛ СТРАХУВАННЯ ВАНТАЖІВ У МОДЕРНІЗАЦІЇ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 171

Барон Г. І., Кретов Д. Ю.

ВПЛИВ АСИМЕТРІЇ ІНФОРМАЦІЇ НА РОЗВИТОК

КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ 173

Поліщук В. Г., Приступа Ю. В.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ..... 176

Серпка V. V., Romanchuk D. P.

IPO: ITS PROBLEMS AND PERSPECTIVES 178

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

Гіваргізов І. Г.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДТРИМКИ СИСТЕМ

ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 181

Пугачов Є. О., Жебка В. В.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ТА ПРИСКОРЕННЯ РОБОТИ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

З МОЖЛИВІСТЮ КЕРУВАННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЗА ДОПОМОГОЮ МОБІЛЬНОГО

ТА WEB-ДОДАТКІВ 183

Шевченко В. С., Жебка В. В.

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ З МЕТОЮ
ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА186

Shumska S. S.

R&D AND INNOVATIONS AS DETERMINANTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT:
THE EMPIRICAL RESULTS188

MODERN ECONOMIC THEORIES. THEORY OF CRISIS MANAGEMENT

Гривковская О. В., д.э.н., профессор

Герасимова Е. В., аспирант

*Европейский университет
г. Киев, Украина*

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ЗАДАЧИ В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ И ИХ МИНИМИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ БАНКОВСКОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

В контексте настоящего изложения будем опираться на ряд базовых понятий в ракурсе международных платежных систем (МПС) [1, с. 11]:

Платежная система – это набор платежных инструментов, банковских процедур и, как правило, межбанковских систем перевода средств, сочетание которых обеспечивает денежное обращение вместе с институциональными и организационными правилами и процедурами, которые регламентируют использование этих инструментов и механизмов.

На уровне кредитного учреждения [2, с. 377-379]:

Платежная система кредитного учреждения (банка) – система обмена транзакциями и взаиморасчетов (клиринга), организованная на основе инструментов безналичных платежей: банковских платежных карт (БПК), платежных приложений для мобильных телефонов и т. д. Очевидно, платежная система представляет собой технологический процесс, содержащий операции по изменению и (или) определению состояния банковской информации, используемой для реализации банковских услуг.

Очевидно, реализация внешних и внутренних угроз данному технологическому процессу может нанести банку как финансовый ущерб, так и репутационный. Независимо от статуса банка при его функционировании в ПС (эмитент, эквайер, эмитент-эквайер), банк непосредственно затрагивают риски, присущие ПС, а значит, в отношении указанных рисков необходимо решать базовые задачи риск-менеджмента, т.е. задачи управления и минимизации рисков.

В терминах МПС под риском платежной системы понимается вероятность финансовых потерь или упущенных доходов, а также количественная оценка возможных потерь (упущенной выгоды) вследствие наступления неблагоприятного события [2, с. 377-379; 3, с. 189]. В общем случае, основные риски ПС подразделяются на финансовые и нефинансовые [4, с. 12]. С практической точки зрения наибольший интерес вызывает финансовый риск ПС, непосредственно примыкающий к риску ликвидности, как основному – риск вариации [7, с. 59]:

Риск финансовых потерь вследствие высокой волатильности колебаний уровня ликвидности банка, влекущий за собой неспособность кредитного учреждения вовремя осуществлять обязательные платежи. Очевидно, что одним из определяющих факторов появления такого риска для БПС может служить финансовая нестабильность ее функционирования. Совершенно очевидно, что риск финансово-неустойчивого (убыточного) функционирования БПС подпадает под классификацию риска вариации БПС, и может быть интерпретирован как его базовая составная часть:

Риск финансово-неустойчивого функционирования (убыточности) БПС в дополнение к риску вариации вводится в рассмотрение как риск вариативности [5, с. 95; 7, с. 61]. Очевидно, фактор себестоимости платежной системы приобретает для банка первостепенное значение, прежде всего, с точки зрения ее окупаемости и рентабельности [9, с. 107-113]. В таком случае, для кредитного учреждения параллельно основным рискам БПС существует и риск вероятности ее финансово-неустойчивого функционирования (убыточности), что с точки зрения финансового менеджмента недопустимо, так как реально может повлечь за собой возникновение ликвидного и системного рисков. Для оценок такого риска БПС наиболее эффективным и методологически оправданным представляется применение принципа вариативности, в основу которого положены элементы сценарного планирования [5, с. 95; 7, с. 61]. Важно подчеркнуть, что для вероятностной оценки такого риска реально применимы проблемно-ориентированные подходы для решения задач трендового анализа в области финансовой устойчивости / неустойчивости бизнес-процесса. Очевидно, что одной из важнейших финансово-экономических характеристик бизнес-процессов, как стационарных, так и нестационарных, будет тенденция их развития во времени. Совершенно также очевидно, что достаточно адекватным отражением такой тенденции можно считать полиномиальный тренд, построенный на основе временного ряда характеризующих финансово-экономический процесс компонентов [8, с. 32-35], конкретизацией которого может быть следующее:

Для полиномиальной функции $F(a,t)$, характеризующей тенденцию некоторого финансового процесса в интервале $[0,T]$, определить:

- значение полной вариации $V(F(a,t),[0,T]) = \sup_Z V(F(a,t),Z)$;
- $F(\tilde{a},t)$, как результат оптимизации функции ограниченной вариации $F(a,t)$ для $t \in [0,T] \in Z$, где $Z : 0 = t_0 < t_1 < \dots < t_N = T$.

Если $F(\tilde{a},t)$ принять как результат решения нелинейной задачи оптимизации [6, с. 7]:

$$V(F(a,t),[0,T]) = \sum_{k=1}^N |F(a,t_k) - F(a,t_{k-1})| \rightarrow \max_{G,Z}(\min)$$

где G – набор ограничений, как линейных, так и нелинейных, то следующая задача – анализ $F(\bar{a}^*,t)$ на предмет возможной финансово-экономической неустойчивости функционирования БПС, как результат решения также нелинейной задачи оптимизации [8, с. 33-35]:

$$V(F(\bar{a},t),[t_0,t_m]) = \sum_{k=1}^m |F(\bar{a},t_k) - F(\bar{a},t_{k-1})| \rightarrow \max_Z$$

$$0 < E_{\min} \leq F(\bar{a},t) \leq E_{\max} + \lambda_k, k = \overline{0,m}$$

$$\text{Det}H_j(\bar{a}) = D_j < 0, j = \overline{1,n},$$

где $H_j(\bar{a})$ – матрицы Гурвица.

В таком случае, используя понятие геометрической вероятности, вероятность P риска вариации (вариативности) БПС в случае, например, когда прогнозное

значение $F(\tilde{a}, t)$ на временном интервале $[0, T] \in Z$ характеризуется положительным балансом БПС, может быть оценена следующим образом:

$$P = \frac{\left| \int_{t_0}^T F(\bar{a}^*, t) dt \right|}{\int_{t_0}^T F(\tilde{a}, t) dt}$$

Литература:

1. Рыбников А.М. Платежные системы: учебное пособие / А.М. Рыбников. – Симферополь: ТНУ, 2011. – 228 с.
2. Бизнес-энциклопедия «Платежные карты». – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС: ЦИПСИР, 2014. – 560 с.
3. Копытин В.Ю. Моделирование расчетных операций в платежных системах / В.Ю. Копытин // Аудит и финансовый анализ. 2005. № 1. С. 184-195.
4. Герасимова Е.В. Теоретико-методологические аспекты механизма управления финансовыми рисками и их минимизации для банковской платежной системы. International Scientific Conference Digital and Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, January 25th, 2019. Kielce, Poland: Baltija Publishing. – P. 11-13.
5. Гривковская О.В., Герасимова Е.В. Проблемно-ориентированный подход к реализации механизма финансового управления риском вариации (вариативности) банковской платежной системы. Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 2 березня 2019 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса: ОНУ імені І. І. Мечникова, 2019. – С. 94-96.
6. Герасимова О.В. Элементы позиномиального исчисления и их применение к финансово-экономическим задачам. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації світової економіки: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 16 листопада 2018 р.). – Київ: Національний університет харчових технологій, 2018. С. 6-11.
7. Герасимова Е.В. К вопросу оценки риска вариативности банковской платежной системы как элемента управления ее финансовой устойчивостью. Сучасні наукові погляди на економічні механізми стимулювання соціально-економічного розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 16 лютого 2019 року) / За заг. ред.: М.М. Палінчак, В.П. Приходько, А. Кrynські. – У 2-х частинах. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2018. – Ч. 2. – 132 с.
8. Герасимова О., Денисов В. Спеціалізований підхід для оцінок економічної ефективності основних бізнес-процесів на прикладі платіжної системи комерційного банку / О. Герасимова, В. Денисов // Вісник НБУ. – 2009. – № 3. – С. 28-36.
9. Гривковская О.В., Герасимова Е.В. Модельные оценки экономической эффективности банковской платежной системы и их оптимизация в условиях кредитного учреждения. Innovative development of the economy: global trends and national features. – Collective monograph. – Lithuania: Publishing House “Baltija Publishing”, 2018. – 716 p.

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

«СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ»: (НЕ)ВОЗМОЖНОСТИ КОНКУРИРОВАНИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Одной из перспектив глобализирования является единое пространство, созданное путем выработки оптимальных, секторно-и/или-сегментно проявляемых, интересубъективных связей, порождаемых ситуативным спросом-и-предложением. Иными словами, современный мир формирует социально-экономические системы (СЭС) для субъект-сотрудничества ради векторирования усилий каждого в сторону общего блага страны. Исходя из глобального пространства параметры функционирования СЭС корректируются и по-другому истолковываются.

XXI век устанавливает другое основание для выстраивания не только институциональных, но и интересубъективных отношений. Таковым основанием является человек. Антропоединица – источник и цель действий, причина изменений, последствие влияний. Одновременно она постулирована в качестве ядра современного – глобализирующегося – мира. Ранее ориентирование происходило на общественное, общее, коллективное, групповое, что привело к весьма стандартизированным выводам: унификация всего, псевдо-стандартизация, подавление индивидуальности, отсутствие кардинальных изменений вследствие отказа субъектов от действий и т. п. Сам человек вынуждено подлежит реформатированию согласно условиям среды непосредственного действия. Интрасубъективные трансформации привели и все еще приводят к уровневому затруднительному существованию антропоединицы (коммуникативному, личному/приватному, профессиональному, смысловому и др.). Идеализированные в предыдущие столетия стандарты сегментов общества необходимо корректировать исходя из вызовов современности.

В первые 19 лет XXI века четкое сегментирование общества страны трансформируется по образу сети – проблемы в одном сегменте влияют на каждый другой по цепочке. Основой общества считают экономический сегмент исключительно из-за ресурсов, к которым необходимо получить доступ, оптимально распорядиться, при возможности организовать прирост ради внутривосточного равновесия и благосостояния.

Одним из главных элементов для обеспечения последнего является феномен социально-экономической системы (СЭС) [1]. СЭС разворачивается в пространстве страны. Структурно ее можно рассматривать через интегрированные блоки: через «социальный» открыт доступ к людям (в сфере производства-и/или-потребления, управления и др.); через «экономический» можно апеллировать к ресурсности (основа хозяйствования, производства, потребления и др.); через «социально-экономическое» акцентируют внимание на антроповключенности в производственно-потребительский процесс (субъект, формирующий спрос на отдельное благо; производитель товаров; потребитель всех/отдельных характеристик товара и др.). Сочетание «социально-экономическая система» является скорее историческим феноменом, который в условиях современных глобальных вызовов даже не успевает срабатывать. Терминологически СЭС «отображает» не только структурные элементы, но и связи между ними. Теоретически для СЭС важными являются исходные параметры – все та же четкая структура и базовый комплект элементов в свернутом виде (например,

производство невозможно без антропоединицы, сырья, техники и технологий и др.), предполагающие многоуровневые связи. В *практическом* срезе СЭС реализуется по-другому: 1) для современного странового пространства она является основой отдельной локации (страны); 2) для глобального пространства ее следует переформатировать. Если для страны СЭС регламентирует основы функционирования, то глобализированный мир в ней не нуждается. В классическом понимании: СЭС работает как сформированное стабильное образование, в котором внимание акцентировано на одном-двух сегментах общества, при этом не особо уделено другим. В глобальном измерении СЭС не только реструктурируется (она становится многоуровневой и многовекторной: связи между ее элементами не являются стабильными – они меняются согласно ситуационным коррективам), она полностью преобразуется.

Планетарное пространство будет использовать нечто иное (назовем его «СЭС»): 1) изменение среды функционирования – уровень страны заменяется планетарным уровнем; 2) планетарное общество регулируется одним алгоритмом, выработанным исторически (через отказ от недейственных на примере отдельных локаций) с возможностью незначительного корректирования; 3) устоявшиеся сегменты общества (политика, экономика, культура и др.) не являются отделенными друг от друга – они связаны в сеть, остро реагирующую на любые изменения в каждой части; 4) сама сеть неизменна – это залог системно-структурной стабильности; 5) новые системы («СЭС», например) могут формироваться по необходимости (возник запрос – сформирована система – запрос выполнен); 6) новые системы (НС) ориентированы на конкретные задачи и цели (исходя из запроса); 7) они темпоральнозависимы (либо краткосрочные – для задач-по-запросу; либо долгосрочные – для «работы на благо»); 8) конкурировать могут только снаружи (между собой, т. е. НС-1 и НС-2), ибо внутри состоят из специалистов разных сфер знания, задачи которых взаимодополняемы (соответственно, общая цель НС-1 не создает условий конкурирования между специалистами); 9) у них 2 основы – антропологическая (Актор, профильный специалист) и целевая (решаемая конкретная задача); 10) после выполнения конкретного запроса НС не ликвидируются, они пересобираются под другие актуальные задачи; 11) специалисты могут параллельно применять свои опыт-знания в нескольких НС, выполняя разные роли (от руководителя до обычного исполнителя) и др.

Реализация «СЭС» (или НС) на практике сопряжена с перечнем трудностей: 1) *профессиональной недостаточности* (отсутствие профильных специалистов; невозможность подобрать специалиста под задачи; несформированные компетенции, но желание расти и др.); 2) *корректного психологического сканирования* (выявление оптимальных сотрудников – с допустимым уровнем стресса и эмпатии, умением справляться с нестандартными ситуациями, быстрота и качество выполнения задач, инициативность, коммуникативная открытость, разграничение рабочего и личного и др.); 3) *визуализации будущих изменений* (вся команда понимает исходные параметры проекта и его результаты-последствия для человечества); 4) *техничко-технологических возможностей* (использование уже существующих или создание новых под проект, исходя из необходимости); 5) *прозрачности действий каждого субъекта*; 6) *финансирования*.

Проблема большинства современных социальных дисциплин в их ориентировании на структурное-системное, т. е. «исходные и/или сопутствующие» факторы: в рамках вузовской аудитории не формируются профильные специалисты. СЭС из теории кардинально отлична от практической: вторая ориентирована на будущее (если вообще возможна), ибо формируя ее (т. е. пересобирая под задачи) можно видеть

реальные изменения нашего жизненного пространства. Отдельно необходимо сделать акцент на Акторе, ибо именно он и является тем, кто формирует запрос, создает возможности реализации, воплощает, потребляет и разбирает последствия. При антропоориентировании можно получить кардинально другую «СЭС» (или НС): ее формирует каждый из нас – профильных специалистов, а не только узкий круг «параметрально избранных». В таком варианте конкурирование «СЭС» (или НС) не является необходимым, напротив – оно будет разрушать саму структуру «СЭС» (или НС). В противовес к этому, алгоритмы субъект-действия могут корректироваться согласно изменяемым условиям, что не должно кардинально влиять на саму «СЭС» (или НС) в аспектах быстродействия и обновления.

Классическое понимание СЭС устанавливает превалирующим элементом именно ресурс, наличие/создание которого необходимо социальному субъекту. Понимание «СЭС» (или НС) в глобальном пространстве акцентирует внимание именно на антропоединице, которая и определяет необходимость, характер и время изменений.

Конкурирование в классическом пространстве проходит в каждой части отдельного сегмента общества за возможность проявиться/продемонстрировать свои характеристики, по совокупности которых одна единица (не всегда антропо-) выигрывает у другой право доступа к части пространства для дальнейшего применения.

В глобальном пространстве параметры конкурирования либо минимизированы, либо нивелированы: мир перестраивается с ориентиром на лучшие компании-производители, задачей которых является создание качественных продуктов. С одной стороны, результатом будет значительное сокращение количества производителей, а с другой – Акторная конкуренция теряет свою актуальность из-за параметра саморазвития, благодаря которому каждый может научиться любому ремеслу (от самых простых операций до уровня «Мастер»). Новый виток конкурирования может способствовать развитию отдельной антропоединицы и всего человечества.

Таким образом, классические «социально-экономические системы» трансформируются согласно современным вызовам, изменяя не только название и структуру, а также и параметры функционирования, формируясь по необходимости Акторами, для которых возможности конкурирования проявляются исключительно в аспекте раскрытия собственного потенциала, но не борьбы за «место в трудовой иерархии».

Литература:

1. Диденко Л. В., Кондрашова-Диденко В. И., Сизов А. И. Современная социально-экономическая система: инновационность // International Scientific Conference 'Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World': Proceedings of the Conference, Part I, December 22th, 2017. – Lisbon, Portugal: Baltija Publishing, 2017. – 126 p. – P. 1-4.

2. Latour B. Reassembling The Social: An Introduction to Actor-Network Theory – New York: Oxford University Press, 2005. – 302 p.

3. Phelps E. Mass Flourishing: Now Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change. – Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2013. – 378 p.

ПОДАТКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВИ В ЕМЕРДЖЕНТНІЙ ЕКОНОМІЦІ

З поняттям емерджентності пов'язане поняття країн емерджентного типу, тобто країн з економіками, що розвиваються і характеризуються значною площею ефективною територією, високими темпами економічного зростання, нестабільністю політичної ситуації в країні, волатильністю зовнішньоекономічної діяльності [1].

За допомогою емерджентних властивостей можливо продуктивно трактувати і досліджувати феномени складних систем (до яких можна зарахувати більшість феноменів, з якими взаємодіє сучасна людина і саму людину також), які не можна пояснити з точки зору відомостей про базові частини. Властивість емерджентності означає не тільки появу нових властивостей, але в деяких випадках і зникнення окремих властивостей елементів, що спостерігалися до їх об'єднання в систему [2]. Очевидно, що необхідність в системному розгляді об'єкта виникає саме тоді, коли виявляються його емерджентні властивості. Необхідне різноманіття керуючої підсистеми – здатність і умови функціонування системи управління. Це означає, що орган, який управляє об'єктом з великою різноманітністю параметрів і характеристик, сам повинен володіти необхідною і достатньою різноманітністю і потенціалом для управління цим об'єктом. Велика різноманітність не може управлятися примітивною підсистемою. Практика показала, що керуючий орган цілком може володіти необхідною різноманітністю, достатньою для управління відносно нескладними об'єктами, за допомогою методів адміністрування (волюнтаризму). Однак керуючий орган не завжди може досягти такого розмаїття, якого було б достатньо для управління об'єктами, що володіють підвищеною різноманітністю.

На сучасному етапі розвитку суспільства держава залишається основною структурною ланкою економічних відносин. Одночасно становлення податкової системи було невіддільним від дії суб'єктивних факторів, значення яких вирішальною мірою зумовлене компромісом інтересів усіх суб'єктів податкових відносин. Еволюція ролі та функцій держави у суспільному житті знайшла відображення у функціональному призначенні податкової системи [3, р. 5-18]. Це відповідає дії закону емерджентності.

Емерджентність є властивістю всієї системи в цілому, а не будь-яких її частин. Так, кілька нестійких підсистем об'єднуються в систему, яка може виявитися цілком стійкою. І навпаки стійка робота підсистем зовсім не є гарантією стійкості всієї системи, тому, що можливості підсистеми неадитивні можливостям підсистем [4].

Відзначимо, що довгий час панівним було лише класичне уявлення про значення податків у економіці. Класики економічної теорії – А. Сміт, У. Петті, Ж. Б. Сей, Д. Рікардо – вважали економіку сталою, саморегулювальною системою, де податки виконували лише роль джерела доходів бюджету [5]. Пізніше, чітко виявились два напрями економічних досліджень щодо ролі держави та державного регулювання економіки. Їх представляли прихильники обмеженої інтервенції держави в економічні процеси та послідовники Дж. Кейнса. Крім цього, в неокласичній теорії широкого розвитку набули такі напрями, як: монетаризм (М. Фрідмен, Дж. Мід та інші), теорія раціональних очікувань (Р. Берроу, Р. Лукас та інші), теорія пропозиції (А. Лаффер, Дж. Гільдер та інші) [6]. Американський економіст Д. Дью стверджував, що в

сучасному суспільстві податки функціонують скоріше як регулятори, ніж як доходний захід [7]. Відомий економіст сучасності, американський вчений Дж. Гелбрейт [8] вважав, що, як і раніше найефективнішим засобом більш рівномірного розподілу доходів залишається прогресивна шкала подоходного доходу.

Слід відзначити, що результати нашого дослідження та аналіз західної економічної літератури, свідчать, що коли мова йде про макроекономічну політику держави в сфері оподаткування, то мається на увазі податкова діяльність держави як засіб реалізації економічної політики. У цілому ряді наукових праць вітчизняних економістів в основному йдеться про податкову політику, яка виступає первинною по відношенню до податкової діяльності держави [9; 10, с. 107–112].

Пропонуємо таке визначення податкової діяльності держави: податкова діяльність держави – це сукупність відносин, спрямованих на узгодження інтересів суспільства у ході реалізації економічної політики держави з метою пом'якшення циклічних коливань макроекономічної кон'юнктури, збільшення рівня зайнятості, стабілізації цін та стимулювання економічного зростання, що спрямована на розвиток ефективності господарювання, покращання становища платників податків, економічне зростання на макrorівні [11, с. 22–28].

Стабільність податкової системи характеризується довготривалою постійністю переліку податків, умов їх стягнення, а також закріпленням податків за рівнями бюджетної системи як їхньої дохідної бази. В багатьох зарубіжних податкових системах законодавчо визначені повноваження центральної і територіальної (місцевої) влади і встановлена системи податкових взаємовідносин. Наприклад, у США служба внутрішніх доходів представляє собою окрему систему, самостійні також податкові системи штатів і муніципалітетів. В той же час діє і механізм податкового регулювання, коли частина федеральних податків зараховується до бюджетів штатів, які найбільше потребують додаткового залучення коштів. На сьогоднішній час найбільш централізованою вважається податкова система Японії, але і там за рахунок центральних податків фінансується розвиток адміністративних одиниць за чітко відпрацьованими правилами в розрізі переважно загальнонаціональних програм розвитку.

Таким чином, беззаперечною умовою ефективності податкової діяльності держави, тобто свідченням позитивної ролі податкової системи, є виконання при її побудові основної вимоги: види податків повинні бути такими, щоб найповніше реалізовувався внутрішній потенціал категорії «податок» за рахунок досягнення максимально можливої рівноваги між його об'єктивними і суб'єктивними началами. Це означає, що податкова система, концентруючи в розпорядженні державної влади суспільно необхідну долю грошових ресурсів, не повинна порушувати відтворювальних інтересів підприємництва. На практиці цього можна досягти паритетом податкової функцій. Функції податку нероздільно взаємопов'язані. Раціональність оподаткування визначається, перш за все, рівнем відносної рівноваги між ними.

Для того, щоб стимулююча податкова діяльність сприяла суттєвому зростанню попиту підприємств на інвестиційні товари і на цій основі – розширенню їх виробництва, вона має поєднуватися з комплексом заходів, у тому числі податкових, які забезпечили б активізацію інвестиційної діяльності комерційних банків, демонополізацією економіки, яка змусить підприємства реагувати на зростання сукупного попиту не підвищенням цін, а розширенням виробництва, політичною і правовою стабілізацією, яка сприятиме зростанню впевненості підприємців у майбутньому і стимулюватиме їх до інвестування в економіку.

Такий комплекс заходів сприятиме, з одного боку, накопиченню вивільнених фінансових засобів необхідних для організації процесу відтворення, а з іншого дасть можливість розкритися підприємницькій ініціативі як підприємств, так і приватних осіб.

Література:

1. Яценко Г. Ю. Інноваційний розвиток країн емерджентного типу / Г. Ю. Яценко // Економіст. – 2012. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com.c>.
2. Эшби У. Р. Введение в кибернетику / У. Р. Эшби. – М. : Ин. лит. 1959. – 432 с.
3. Emergence of public development: financial and legal aspects: monograph / Yu. Pasichnyk and etc.: [Ed. by Doctor of Economic Sciences, Prof. Pasichnyk Yu.] : Collective monograph. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. – 737 p.
4. Геселева Н. В., Заріцька Н. М. Емерджентні властивості системи. БІЗНЕСІНФОР М № 7 '2013. – С. 93-96. с.
5. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики: в 2-х томах. Т.1. – М.: Эконов, 1993. – 460 с.
6. Шаблиста Л.М. Податки як засіб структурної перебудови економіки. – К.: Інститут економіки НАН України, 2000. – 215 с.
7. Федосов В.М. Налоги в экономике современного капитализма (на примере ФРГ). – К.: Вища школа, 1997. – 192 с.
8. Гэлбрейт Дж.К. Справедливое общество. Гуманистический взгляд // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.И. Иноземцева – М.: Academia, 1999. – 318 с.
9. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – Львів: Центр Європи. – 1997. – 571 с.
10. Дикань Л.В., Воїнова Т.С., Бережний Є.Б. Деякі аспекти оподаткування в Україні // Фінанси України. – 1999. – № 4. – С. 107-112.
11. Теліщук М. Податкова діяльність держави як інструмент реалізації економічної політики // Науковий вісник. Зб. наук. пр. УФЕІ. – Ірпінь. – № 1(7), 2000. – С. 22–28.

Fuli Chen, Postgraduate Student
Sumy National Agrarian University
Sumy, Ukraine

THE ROLE OF CASH FLOW IN LISTED COMPANIES FINANCIAL DISTRESS PREDICTION

Financial distress is a hot topic in financial management, especially the financial distress prediction of listed companies, which has received wide attention from stakeholders and scholars. The direct manifestation of financial distress is that cash flow is insufficient to pay debt.

Cash flow is an important concept in the company's financial management. It refers to the company's cash inflows, cash outflows and net cash flows during a certain period of time. Cash flow information is reflected in the cash flow statement in the annual report. If the company's cash flow is more stable, its ability to respond to emergencies will be stronger. When the company's cash flow is constantly fluctuating, its financial risk will be greater and the probability of financial distress will be higher.

1) Compared with profits, cash flow more realistically reflects the quality of revenue. The company's profits are easily controlled by management, but the cash flow indicators are based on the realization of the payment system, and it is difficult to make fraud.

2) Cash flow can better reflect solvency. Cash flow indicators, such as cash ratios, directly reflect the company's solvency and provide intuitive information on whether the company is in financial distress.

3) Cash flow indicators are more comparable. The cash flow statement is based on the cash basis, which is consistent across different companies. This feature ensures that indicators have the same meaning across different companies and makes cash flow-based financial forecasting models more efficient.

Baumol (1952) first attempted to use mathematical methods to describe cash flow problems. He described the model of individual cash transactions and transfers [1, p. 545]. Blum (1974) built a cash flow model that was used to predict the probability of a company's financial distress. The cash flow model compares the company to a reservoir of liquid assets, using liquidity, profitability, and variability indicators to build a model. When the current assets decrease, the operating expenses increase, the inflows and outflows exceed the normal value, and the industry as a whole declines, the probability of financial distress increases (2, p. 3).

Largay and Stickney (1980) studied the bankruptcy case of W.T. Grant and found that the lack of cash flow can be used as a warning signal for bankruptcy [3, p. 54]. Gombola and Ketz (1983) studied 77 bankrupt companies and found that cash flow is a tool for effectively predicting financial distress [4, p. 72]. Mossman, Bell, and Swartz (1998) compared the financial early warning models of financial indicators, cash flow, and market return information, and found that the cash flow model was the most stable predictive ability two or three years before the bankruptcy [5, p.35].

Barua and Kumar (2015) studied 60 bankrupt companies and 230 financially normal companies and found that cash flow information is more explanatory than financial ratios in predicting financial distress and bankruptcy [6, p. 232].

Most of the financial distress predictions based on cash flow are empirical studies. The data is derived from financial statements, and the process of forecasting is based on quantitative analysis. There are many factors affecting the financial distress of listed companies, such as macroeconomic environment, industry development environment, corporate governance issues, and business strategy issues. Aziz and Lawson (1989) compared Z, ZETA, cash flow-based, and mixed models and found that cash flow is one of the important variables in financial forecasting, but should not overemphasize its importance. [7, p.55] Therefore, in future research, we should build a model based on cash flow forecasting, adding non-financial indicators and other factors affecting the financial status of the company to enhance the predictive ability of the model.

References:

1. Baumol, W. J. (1952). The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach. *The Quarterly Journal of Economics*, 66(4), 545. <https://doi.org/10.2307/1882104>
2. Blum, M. (1974). Failing Company Discriminant Analysis. *Journal of Accounting Research*, 12(1), 1. <https://doi.org/10.2307/2490525>
3. Largay, J. A., & Stickney, C. P. (1980). Cash Flows, Ratio Analysis and the W.T. Grant Company Bankruptcy. *Financial Analysts Journal*, 36(4), 51–54. <https://doi.org/10.2469/faj.v36.n4.51>
4. Gombola, M. J., & Ketz, J. E. (1983). A Caveat on Measuring Cash Flow and Solvency. *Financial Analysts Journal*, 39(5), 66–72. <https://doi.org/10.2469/faj.v39.n5.66>

5. Mossman, C. E., Bell, G. G., Swartz, L. M., & Turtle, H. (1998). An empirical comparison of bankruptcy models. *The Financial Review*, 33(2), 35–54. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6288.1998.tb01367.x>
6. Barua, S., & Kumar Saha, A. (2015). Traditional Ratios vs. Cash Flow based Ratios: Which One is Better Performance Indicator? *Advances in Economics and Business*, 3(6), 232–251. <https://doi.org/10.13189/aeb.2015.030605>
7. Aziz, A., & Lawson, G. H. (1989). Cash Flow Reporting and Financial Distress Models: Testing of Hypotheses. *Financial Management*, 18(1), 55. <https://doi.org/10.2307/3665698>

GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Гахович Н. Г., к.е.н.

Кушніренко О. М., к.е.н., с.н.с. доцент
ДУ «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»
м. Київ, Україна

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УГОДИ З ЄС В КОНТЕКСТІ ОЗЕЛЕНЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Підписавши Угоду про асоціацію з ЄС та приєднавшись до Європейського енергетичного співтовариства, Україна зобов'язалася здійснити модернізацію промислового розвитку задля переходу до ресурсо- та енергоефективної економіки. Водночас, озеленення економіки є новою темою для України, і на сьогодні здійснюються перші кроки щодо розробки й прийняття нормативно-правового забезпечення у цій сфері.

Реалізація Угоди про асоціацію України з ЄС, зокрема у сфері захисту навколишнього середовища, вимагає адаптації економіки України до європейських принципів. Згідно із Додатком ХХХ до Угоди Україна зобов'язується імплементувати у своє законодавство положення 26 директив та 3 регламентів ЄС у таких секторах як: управління довкіллям та інтеграція екологічної політики у інші галузеві політики, якість атмосферного повітря, управління відходами та ресурсами, якість води та управління водними ресурсами, включаючи морське середовище, охорону природи, промислове забруднення та техногенні загрози, зміну клімату та захист озонового шару [1].

Реальне впровадження, ухвалених в Угоді принципів викликає багато проблемних питань для учасників українського соціуму, зокрема механізм екологічної відповідальності, передбачений Директивою 2004/35/ЄС, який потребує детального аналізу шляхів впровадження в Україні. Водночас, впровадження європейських стандартів у сфері ресурсозбереження, охорони навколишнього природного середовища, надрокористування, систем екологічного управління та екологічних критеріїв дозволить вітчизняному товаровиробнику покращити екологічні аспекти виробництва і продукції та рівень конкурентоздатності на світовому ринку.

Аналіз основних положень Додатку ХХХ Угоди та відповідності до них українських норм, свідчить, що значна частина завдань в сфері визначення оцінки впливу на довкілля, Україною вже виконано. Так, у 2017 році у рамках виконання цих зобов'язань тривала робота щодо ухвалення змін до горизонтального законодавства. Так, на початку 2017 року ухвалено Закон України «Про оцінку впливу на довкілля», що дає можливість втілити прогресивну, оновлену та проєвропейську модель оцінки впливу на довкілля відповідно до вимог Директиви 2011/92/ЄС про оцінку впливу окремих державних і приватних проєктів на навколишнє середовище (кодифікація). Важливим кроком стало ухвалення Закону України «Про стратегічну екологічну оцінку» № 2354 від 20.03.2018 р., який враховує вимоги Протоколу про Стратегічну

екологічну оцінку, а також Директиви 2001/42/ЄС про оцінку впливу окремих планів та програм на навколишнє середовище.

Водночас більш проблемним є досягнення імплементації в горизонтальних напрямках, зокрема:

1. *Якість води та управління водними ресурсами.* На виконання норм Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження інтегрованих підходів до управління водними ресурсами за басейновим принципом» прийнято постанову КМУ від 18.05.2017 р. № 336 «Про затвердження Порядку розроблення плану управління річковим басейном» та низку наказів Мінприроди, які імплементують окремі положення Директиви 98/83/ЄС про якість води, призначеної для споживання людиною та Директиви 91/271/ЄС про очистку міських стічних вод.

2. *Управління відходами.* Розпорядженням КМУ від 8.11.2017р. № 820-р схвалено Національну стратегію управління відходами в Україні до 2030 року, положення якої визначили цілі та принципи політики у цій сфері. Її реалізація здійснюватиметься трьома етапами: перший – 2017-2018 роки, другий – 2019-2023 роки, третій – 2024-2030 роки. Зокрема, Стратегія передбачає створення до 2030 року 800 нових потужностей із переробки вторинної сировини, утилізації та компостування біовідходів, зменшення загального обсягу захоронення побутових відходів з 95% до 30%, мінімізацію загального обсягу відходів, що видаляються у спеціально відведених місцях, з 50% до 35%, а також створення мережі з 50 регіональних полігонів, які відповідатимуть вимогам 31-ої Директиви ЄС.

3. *Охорона природи.* Виконання зобов'язань, взятих Україною в цій сфері, характеризується оновленням нормативно-правового забезпечення. Так, нещодавно прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо охорони тваринного світу», яким, зокрема передбачено запровадження в травні-червні в місцях масового розмноження та вирощування потомства тваринами оголошення органами самоврядування «сезонів тиші», посилення охорони середовищ існування тварин в об'єктах природно-заповідного фонду, заборону використання для добування тварин електротоку, петель, самоловів, самострілів. Також було ухвалено Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо імплементації європейських екологічних норм про охорону середовища рідкісних видів тварин і рослин», метою якого є захист від знищення середовища перебування (зростання) видів тваринного та рослинного світу, занесених до Червоної книги України. На виконання Рамкової конвенції про охорону та сталий розвиток Карпат, ухвалено Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо охорони пралісів», який забороняє рубки лісу в пралісах, вводить адміністративну відповідальність за знищення та пошкодження пралісів. Розроблено проекти нормативно-правових актів щодо внесення змін до законів України «Про Червону книгу України», «Про природно-заповідний фонд України», «Про екологічну мережу України». Визначено 271 об'єкт Смарагдової мережі Європи в Україні для збереження рідкісних та зникаючих природних оселищ, видів флори і фауни, у тому числі птахів у межах всіх об'єктів, що підлягають збереженню за Бернською конвенцією. Розроблено законопроект «Про збереження природних оселищ та видів природної фауни і флори. Проведено аналіз списку видів птахів наведених в додатках I, II, III до Директиви 2009/147/ЄС «Про захист диких птахів», щодо наявності цих видів на території України та характеру їх перебування, а також включення цих видів до Червоної книги на основі наявних наукових даних.

4. *Промислове забруднення та промислові загрози.* Розпорядженням КМУ № 796-р від 08.11.2017 р. «Про Національний план скорочення викидів від великих спалювальних установок», впроваджено поступове та неухильне скорочення викидів діоксиду сірки (SO₂), оксидів азоту (NO_x) та речовин у вигляді суспендованих твердих частинок від великих спалювальних установок, загальна номінальна теплова потужність яких становить 50 і більше МВт. У зв'язку з цим відбувається процес реформування Державної екологічної інспекції шляхом ліквідації останньої та створення нового органу – Державної природоохоронної служби України (єдиного контролюючого органу у сфері довкілля) та передачу йому всіх контрольних функцій, врахування в його компетенції вимог Директиви 2010/75/ЄС «Про промислові викиди», Директиви 2008/50/ЄС а також здійснення функції екологічного моніторингу.

6. *Зміна клімату та захист озонового шару.* Першим кроком у напрямку реалізації Україною Паризької угоди стало затвердження Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 року. Розпорядженням КМУ № 878-р від 6.12.2017 р. затверджено план заходів щодо виконання Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 року.

7. *Якість атмосферного повітря.* На сьогодні розпочато роботу із вдосконалення порядку розміщення постів спостережень за якістю повітря за вимогами Директиви 2008/50/ЄС та Директиви 2004/107/ЄС. Триває робота над розробкою проектів розпорядження КМУ «Про державну систему моніторингу повітря» та «Про схвалення Концепції реформування державної системи моніторингу довкілля». Розроблено проекти наказів МВС «Про затвердження Порядку здійснення моніторингу за вмістом миш'яку, кадмію, ртуті, нікелю та поліциклічних ароматичних речовин в атмосферному повітрі» та «Про затвердження Порядку встановлення зон та агломерацій за рівнем забруднення атмосферного повітря та їх класифікації».

Отже, вищенаведене дозволяє стверджувати, що сьогодні процес імплементації норм і стандартів Європейського Союзу в українське законодавство вже відбувається. Проте, цей процес не може бути простим копіюванням закладених у європейських директивах, норм, адже українські реалії вимагають їх тонкого налаштування до специфіки української економіки.

Література:

1. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» № 1678-VII від 16 верес. 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1678-18>

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, COMPETITION OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

Андрусак Н. О., к.е.н., доцент
*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна*

РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОГО ФАКТОРА У ВИЗНАЧЕННІ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Реалії сьогодення наполегливо вимагають урахування екологічного складника при розгляді питань, пов'язаних із конкурентоспроможністю регіону, що потребує систематизації та впорядкування статистичної інформації, результатів відповідно спрямованих наукових досліджень, урахування при виробництві та просуванні продукції екологічних параметрів, критеріїв, індикаторів та складників, що здатні впливати на індикатори конкурентоспроможності та конкурентні переваги галузей субнаціональних утворень.

Питання урахування екологічного фактору при визначенні конкурентоспроможності регіонів розглядається в працях багатьох сучасних українських дослідників. Зокрема, слід відзначити праці Аверіхіної Т.В. [1], Тараненко І.В. [2], Потапенко В. Г. [3] та ряду інших. Поряд із цим, врахування екологічного чинника при визначенні рівня конкурентоспроможності регіонів та шляхів його підвищення стикається із рядом труднощів методичного та інформаційного характеру.

Так, В. Потапенко звернув увагу на взаємозалежність екологічних і економічних показників розвитку розвинених країн, виявив кореляцію та здійснив систематизацію індексів розвитку окремих виробничо-галузевих закономірностей, обґрунтував наявність взаємозв'язків еколого-економічних складників їх економічних систем [3]. Важливий висновок з наукових досліджень В. Г. Потапенка, проведених станом на 2010-2011 рр., свідчить про наявність взаємовпливу екологічного та економічного розвитку, також взаємозв'язок індексів екологічної трансформації та глобальної інтелектуальної конкуренції підтвердив взаємний вплив екологічності й конкурентоспроможності. В контексті еколого-економічної конкурентоспроможності регіонів, якій присвячено зазначене дослідження, ми вважаємо за доцільне виконати аналогічні розрахунки станом на сьогоднішній день з метою визначення їх актуальності в сучасних умовах. Зазначені розрахунки макроекономічних показників важливі ще й тому, що регіональні тенденції еколого-економічної конкурентоспроможності є прямим наслідком (табл. 1) [4].

Аналіз побудованої за допомогою методів кореляційного аналізу матриця парних кореляцій показників еколого-економічного розвитку окремих країн світу (табл. 2) дозволяє дослідити взаємозв'язки наведених вище показників та виявити тісноту зв'язку індикаторів еколого-економічної конкурентоспроможності з показниками, які характеризують економічний та соціальний розвиток країн.

Таблиця 1

Показники еколого-економічного розвитку окремих країн світу у 2018 р.

Країна	Глобальний індекс конкурентоспроможності	Індекс екологічної трансформації	Індекс економічної свободи	Індекс розвитку людського потенціалу	ВВП, млрд. дол. США у 2018 р.	Зростання ВВП (у % до попереднього року)	ВВП на душу населення, дол. США	Приріст населення, млн. осіб
США	71,19	5,67	77,41	0,95	17381	2,41	54641,6	0,77
Німеччина	82,16	5,49	74,37	0,96	3939	1,62	47835,8	-0,15
Японія	74,62	5,51	75,10	0,89	4701	-0,12	36194,8	-0,14
Франція	73,02	5,07	60,18	0,89	2952	0,21	42843,2	0,33
Швеція	80,03	5,42	72,70	0,92	577,4	2,35	59942,4	0,83
Китай	44,01	4,92	53,15	0,74	10427	7,37	7591,2	0,51
Україна	47,26	4,09	44,71	0,73	119,13	3,2	2680,4*	-0,21

*за 2018 р. показник прогнозний

Джерело: сформовано автором за даними [4]

Таблиця 2

Матриця парних кореляцій між показниками еколого-економічного розвитку окремих країн світу у 2017-2018 рр.

	Глобальний індекс конкурентоспроможності	Індекс екологічної трансформації	Індекс економічної свободи	Індекс розвитку людського потенціалу	ВВП, млрд. дол. США у 2018 р.	Зростання ВВП (у % до попереднього року)	ВВП на душу населення, дол. США	Приріст населення, млн. осіб
Глобальний індекс конкурентоспроможності	1,00							
Індекс екологічної трансформації	0,914	1,00						
Індекс економічної свободи	0,792	0,876	1,00					
Індекс розвитку людського потенціалу	0,897	0,928	0,725	1,00				
ВВП	0,428	-0,007	0,172	0,177	1,00			
Зростання ВВП	0,406	0,041	0,019	0,284	0,182	1,00		
ВВП на душу населення, дол.	0,783	0,894	0,705	0,804	0,311	0,160	1,00	
Приріст населення	-0,231	-0,209	0,218	-0,386	0,403	0,192	-0,061	1,00

Подані вище дані свідчать про наявність тісного зв'язку між глобальним індексом конкурентоспроможності та показниками, які визначають еколого-економічний розвиток країни, зокрема, індексами екологічної трансформації, розвитку людського потенціалу, економічної свободи (0,914; 0,897; 0,792 відповідно). Встановлено, що екологічний чинник здійснює чи не найпотужніший вплив на конкурентоспроможність країни порівняно з іншими факторами. Показники розвитку країни, такі як ВВП, його зростання, обсяг на душу населення мають слабкий кореляційний зв'язок із зазначеними індексами. Це означає, що на макрорівні ці показники майже не визначають положення країни на світовому рівні. У макроекономічному масштабі пріоритетність впливу на конкурентоспроможність належить саме екологічному складникові.

Важливим показником, що визначає рівень конкурентоспроможності регіону є індекс екологічної трансформації. Залежність показника глобальної конкурентоспроможності окремих країн світу від індексу екологічної трансформації відображено на рис. 1.

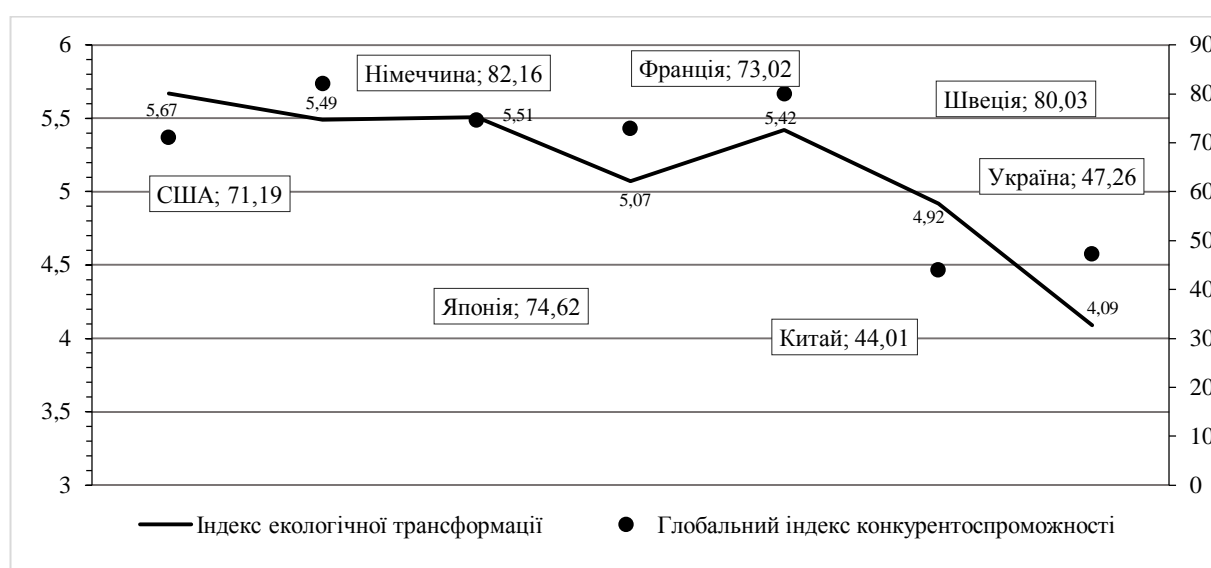


Рис. 1. Залежність показників глобальної конкурентоспроможності окремих країн світу від індексу екологічної трансформації

Джерело: сформовано автором

З рисунку чітко видно, що між індексом екологічної трансформації та глобальним індексом конкурентоспроможності країни існує синхронний зв'язок, тобто екологічна спрямованість економіки та її зростання, зокрема у вигляді конкурентоспроможності на світовому ринку, тісно пов'язані. Екологічний «відтінок» економічних відносин є підґрунтям для підвищення конкурентоспроможності країни та її регіонів. Так, високі індекси глобальної конкурентоспроможності та екологічної трансформації мають Японія (74,62; 5,51 відповідно), Німеччина (82,16; 5,49 відповідно), Швеція (80,03; 5,42 відповідно) тощо. Значно нижчі обидва показника характерні для Китаю (44,01; 4,92 відповідно) та України (47,26; 4,09 відповідно).

На субнаціональному рівні еколого-економічна конкурентоспроможність формується через активність суб'єктів господарювання у цій сфері та розвиток ринку екологічної продукції. Серед наукового загалу дослідження цієї тематики не набуло широкого поширення у тому числі через складність отримання адекватних статистичних показників, які б забезпечили чистоту експериментальної складової, та нестійку економічно-політичну й соціально-екологічну ситуацію в регіонах нашої

держави. Хоча окремі дослідження виконані Герасимчук З. [5] переконують в тому, що в силу динамічності та непередбачуваності ситуації вони потребують більш стійкої до зовнішніх впливів основи.

Література:

1. Аверіхіна Т.В. Аналіз тенденцій впливу екологічного чинника на формування конкурентоспроможності економічних систем макро-, мезо- та мікрорівнів. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016, № 4. С. 353-364.
2. Тараненко І.В. Аналіз еколого-економічних аспектів міжнародної конкурентоспроможності країн. *Економічний простір*. 2014. № 92. С. 69-77.
3. Потапенко В.Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки»: монографія. Київ, 2012. 360 с.
4. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/> (дата звернення 24.04.2019).
5. Герасимчук З. В. Фінансове забезпечення політики стимулювання сталого розвитку регіону. *Наукові записки [Української академії друкарства]*. 2011. № 2. С. 76-82. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2011_2_12

Borshch V. I., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Odessa I. I. Mechnykov National University
Odessa, Ukraine

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN HEALTH CARE

Nowadays public-private partnership (PPP) is one of the most promising models for financing successful healthcare innovations. By combining public interest with private-sector research and development, PPP can inject new life into stalled projects and delivered innovative solutions to numerous industries – especially healthcare.

Today governments spend increasing portions of their budgets on health care, since health spending is growing much faster than inflation. Exacerbated by the global recession and financial crisis, governments face frighteningly gaping deficits. Public health system is usually not able to provide significant investments to its sustainable development, to deliver healthcare infrastructure, including buildings, large-technology systems, clinical services, and associated non-clinical maintenance and facility-managements services immediately, thus it needs to seek for the different finding sources, among which the private funds are.

PPP in health care is a specific strategy to achieve better community health. Also the policy aim of PPPs is to achieve higher efficiency by bundling investments, infrastructure and medical services delivery [2], drawing on a business experience and financial resources of private sector. Additionally, it helps public healthcare sector to receive unique resources and capabilities for innovative activities and improving quality of health services. General model of PPP in healthcare is presented in fig. 1.

Literature review shows, that the potential benefits from the PPP in health care are: (1) freedom to allow public sector to concentrate on, for example, the provision of clinical services; (2) increased efficiency in project delivery realized by the private sector (Barlow et al., 2013); (3) solution for public-sector capital shortage; (4) value for money (VfM) consideration; (5) introduction of healthcare market efficiency; (6) risk transfer.

But nevertheless, we see that PPP can slow down the process and improvements because of (a) limited contractor capacity in comparison with project size; (b) high capital and

transaction costs throughout the project life-cycle; (c) limited integration between clinical services model and infrastructure design and delivery; and (d) limited innovation in new-build healthcare PPPs (Barlow and Köberle-Gaiser, 2009); (e) limited competition due to a small number of contractors; (f) relationship management problems; (g) inappropriate risk allocation. The main critic of PPP is that such partnerships are “essentially political symbols and political choices” [1].

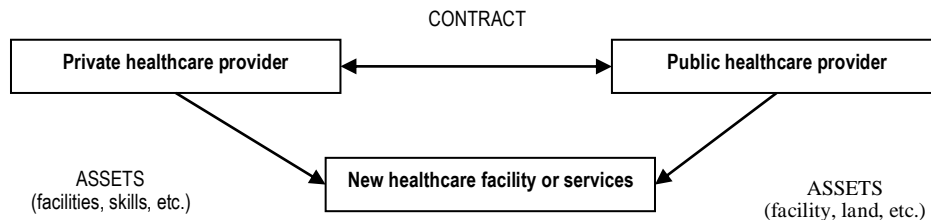


Fig. 1. General model of PPP in healthcare

Source: [3]

Thus, the main challenges of PPP in health care are the following: (a) cost containment; (b) effective use of private resources; (c) logical diversion of public resources; (d) synergy to reduce duplication; (e) resource mobilization.

One of the main instruments for PPP’s regulation is risk management. The issue of risk management in PPPs attracts much attention; moreover the questions of risk allocation between partners are urgent. Among other types of risk, which can arise while PPPs, are dysfunctional effects of lengthy and expensive contracts negotiation periods, risk and benefit sharing between partnering organizations and across all PPP’s network, quantification at the outset of inter-organizational relations and so on. Also the risk at the PPPs is related to a limited degree of market competition due to a small number of bidders and market entries barriers. Contracting parties could face barriers such as a lack of management and contract negotiation skills, high participation costs, high project values, project risks and demands on management time [1].

Each public-private partnership is defined by a set of the organizations involved. The dependencies among the partners must be considered thoroughly. Table 1 categorizes the range of players that are typically involved in a service-based PPP project in which clinical services are included.

These organizations all play critical roles in successful PPPs: from ensuring an appropriate legislative framework that allows PPPs to take place, to funding institutions prepared to invest in project companies, experienced advisory capability to assist both public and private sectors navigate these complex transactions, and strong service providers that are able to assume the service obligations and manage the risks associated with them [3].

Summarizing all existing world experience in healthcare PPPs, we can highlight next most common models:

- Franchising;
- Leasing;
- Concessions;
- Build-operate-transfer;
- Branded clinics;
- Contracting out;
- Contracting in;
- Social marketing;

Typical set of players included in service-based PPP

Operations	Funding	Legislation	Monitoring / consulting organizations
Hospital Providers	Financial / Industrial	State health authorities	Independent consultancies
Insurers	Infrastructure funds	State health authorities	Non-governmental organizations
IT	Banks	Regional commissions	Financial
Medical devices		National health insurance boards	Legal
Pharmaceutical Companies		Members of the Legislative Assembly	Technical advisers
Construction			
Facilities management			

Source: [3]

- Donations;
- Social club partnerships;
- Involvement of corporate sector.

The public-private partnership model is highly developed in the UK, USA and Canada. PPPs are particularly important in building healthcare infrastructure facing limited government financial funds. A Harvard Kennedy School Review report counts 48 major PPP infrastructure transactions in the USA between 2005 and 2014 with a worth of \$61 billion. Of these, 40 closed – that is more than 80% of the total, with a value of \$39 billion. In 2016, the U.K.’s National Audit Office reported a 15-year average of \$5.8 billion annually in PPP capital investment. Its economy is about one-sixth the size of the one in the USA.

Special attention is paid to health care. Thus, since 2012, spending on health care in the USA has risen to more than 17% of GDP, and it is expected to rise to about 20% by 2020 – reflecting an older population and an increase in requests for treatment, a rise in chronic conditions and expensive tests inspired by certain advances in technology.

Canada has also a strong record in health care PPPs: between 2003 and 2011, there were more than 50 public-private hospital projects, valued at \$12.3 billion. These partnerships enable a community to combine the resources and medical expertise of the public sector with the operational and environmental specialties of the private sector.

Thus, we are of the option of marc Mitchell, professor at the Harvard School of public health, that “public-private partnerships in health care are inevitable”. It is because of “constantly rising prices, changing disease patterns and increasing use of sophisticated technology for diagnosis and treatment”. PPP model allows public sector to share the risk of building healthcare infrastructure with private one.

According to PwC estimates, by 2020, infrastructure spending for OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) and BRIC (Brazil, Russia, India, and China) will increase to \$ 397 billion, among which only 5% for healthcare infrastructure, and the biggest part is non-infrastructure spending.

Countries with the highest spending growth are China (166 %) and India (140%).

The examples of PPP in the global level of health care are:

- Global Alliance for Vaccine and Immunization;
- Global Polio Eradication Initiative;
- European Partnership Project on Tobacco Dependence;
- UNAIDS/Industry Drug Access Initiative;
- Stop TB Initiative;
- Roll Back Malaria;
- so on.

In view of foregoing, we can make a conclusion that private-public partnership can combine the strengths of private organizations, such as innovation, technical knowledge and skills, managerial efficiency and entrepreneurial spirit, and the role of public organizations, including social responsibility and justice, public accountability and local knowledge, to create an enabling environment for delivering high quality healthcare infrastructure and services for the society. Through this partnership public and private sectors can realize benefits such as creation of jobs, educational development, incentives for innovation and competition, and health infrastructure development.

Nowadays, in the modern Ukrainian realities public-private partnership is an efficient alternative to the traditional system – public provision, including outsourcing, performance agreements and management contracts, and privatization, including build-own-operate, divestiture by license, sale and private supply. Ukraine just needs to have a will to implement such worldwide experience and to follow the rules for building successful PPPs.

References:

1. Barlow, J., Roehrich, J. K. & Wright, S. (2013). Europe sees mixed results from public-private partnership for building and managing health care facilities and services. *Health Aff.*, 32 (1), 146-154.
2. Engel, E., Fischer, R. & Galetovic, A. (2008). *Public-private partnerships: when and how*. Retrieved from: www.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/c9b9ea69d84d4c93714c2d3b2d5982a5ca0a67d7.pdf
3. Health Research Institute (2010). *Build and beyond: The (r)evolution of healthcare PPPs*. PwC Health research institute.

Власенко М. П., аспірант

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ПІДВИЩЕННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ: ДЖЕРЕЛА І МЕХАНІЗМИ

Нові вимоги до освіти пред'являють умови переходу України до ринкової економіки, створення ринку освітніх послуг, бурхливий розвиток науки, інтеграція країни у світовий економічний і освітній простір. В Україні розробляється національна програма модернізації освіти. Ця програма повинна включати, на нашу думку, і цільову програму реформування системи матеріального стимулювання педагогічних працівників. На жаль, низька заробітна плата педагогічних працівників

та неефективний механізм її організації на основі застосування єдиної тарифної сітки, що не враховує специфіку педагогічної праці, не сприяє підвищенню престижу педагога в суспільстві.

Праця педагогічних працівників є досить складна за формою і змістом діяльності. У зв'язку з багаторічними постійними реформами в системі освіти вимоги до педагогічних працівників постійно підвищуються. Перед педагогічними працівниками ставляться все нові й нові завдання. З одного боку, вони підвищують рівень викладання, з іншого боку, ускладнюється процес праці педагогів, підвищується його інтенсивність. Однак підвищення ступеня складності праці не знаходить належного відображення в оплаті праці педагогічних працівників. У зв'язку з цим одним з найважливіших питань кадрового забезпечення системи освіти є питання, пов'язане зі стимулюванням праці працівників цієї сфери [4, с. 32].

Якщо відштовхуватися від того, що рівень оплати праці повинен відображати вартість робочої сили, то необхідно домагатися такого положення, щоб заробітна плата працівників, особливо бюджетної організації, забезпечувала не тільки задоволення фізіологічних потреб, а й потреб працівника і його сім'ї, викликаних соціальними і культурними умовами формування і розвитку працівників найманої праці. Безперечно, що забезпечення істотного зростання оплати праці працівників бюджетної сфери та наближення розмірів мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму є першочерговим завданням держави [2, с. 7]. Втім в будь-якому випадку конкретні умови оплати праці в кожній з установ повинні бути визначені в прийнятих в установленому порядку колективних договорах, в яких фіксуються всі умови оплати праці, що входять до компетенції підприємств; угодах або локальних нормативних актах.

Під стимулюванням праці розуміється сукупність методів, способів і засобів, спрямованих на підвищення ефективності праці працівників, підвищення їх зацікавленості в кінцевих результатах своєї праці. Основними методами стимулювання праці працівників, як з економічних позицій, так і з правових, є матеріальні і нематеріальні методи (стимули). Матеріальні стимули включають в себе не тільки заробітну плату, але й премії. Розмір премії є значущим, «оскільки він визначає зв'язок результатів праці зі збільшенням розміру заохочення» [2, с. 8]. Розмір заробітної плати в частині постійної (окладної) частини є гарантованою складовою, а премія залежить від результатів праці не тільки окремого працівника, а й колективу в цілому.

Тільки 9,0% опитаних педагогічних працівників повністю задоволені своєю заробітною платою, скоріше задоволені – 31,6%, зовсім не задоволені – 19,2%, скоріше не задоволені – 37,8%, не змогли відповісти – 2,4%. Результати опитування показали, що 69,0% педагогічних працівників мають дохід тільки за основним місцем роботи, 12,2% мають додатковий дохід від роботи за сумісництвом в своїй організації, а 3,2% працюють за сумісництвом в організаціях, які не є освітніми, 1,7% займаються репетиторством, тільки 0,35% мають дохід від грантів, проектів, патентів, 0,7% мають дохід від власного бізнесу.

Існуюча сьогодні низька оплата праці не стимулює педагогічних працівників на досягнення високих результатів, є демотивуючим моментом, призводить до професійного вигорання, знижує професійну активність і не сприяє в зв'язку з цим досягненню цілей організацій освіти в цілому з кадрового забезпечення економіки висококваліфікованими робітничими кадрами [3, с. 127].

Соціологічне опитування педагогічних працівників показало, що найбільш ефективним методом стимулювання праці для 40,9% робітників є «прив'язка» зарплати до досягнень педагога (матеріальний стимул), 27,8% в якості стимулу бачать надання соціальних пільг за певні досягнення (матеріальний стимул), прийом на роботу на

основі ефективного контракту назвали 19,6% (матеріальний стимул) опитаних, оцінка експертного співтовариства значима для 5,2% (нематеріальний стимул).

Перехід на укладення ефективних контрактів можна віднести до організаційного стимулювання праці працівників, оскільки в цьому процесі відбивається зв'язок матеріальних і нематеріальних стимулів, спрямованих на творчість і розвиток професійної складової особистості педагогічного працівника. Даний вид стимулювання містить елементи новизни для освітніх організацій. Незважаючи на те, що поняття «ефективний контракт», здавалося б, – нове правове явище, але в той же час фактично ефективний контракт є не що інше, як трудовий договір, що містить конкретні (кількісні та якісні) показники ефективності трудової діяльності працівника в залежності від посади, яку він займає.

Впровадження ефективних контрактів переслідує дві основні мети: підвищити ефективність праці і домогтися поетапної зміни оплати праці педагогічних працівників в сторону підвищення. Виходячи з принципу оплати за працю, ця ситуація виглядає теоретично цілком логічною і виправданою, оскільки не можна підвищувати вимоги до працівника, не визначивши при цьому вартість його додаткових зусиль.

Серед встановлюваних показників ефективності діяльності педагогічних працівників можна назвати наступні:

- відсутність невстигаючих студентів в групі за підсумками семестру;
- якісна профорієнтаційна робота;
- виховна робота, в тому числі проведення позанавчальних заходів;
- проведення майстер-класів;
- участь в наукових заходах;
- участь учнів у конференціях, круглих столах, конкурсах майстерності і т. д.;
- наявність публікацій в ЗМІ, збірниках, журналах, на сайтах;
- розробка навчально-методичних матеріалів;
- робота з працевлаштування випускників;
- отримання нагород і заохочень за результативність своєї професійної діяльності.

Отже, є недоцільним встановлення якого-небудь одного домінуючого варіанту регулювання оплати праці педагогічних працівників, так само як і встановлення будь-яких переваг для збереження тарифних або впровадження нетарифних систем оплати праці. Органи місцевого самоврядування, відповідальні за якість освіти, мають право вирішувати самостійно питання про те, яка система оплати праці працівників буде більш прийнятною для підвищення якості освіти, з урахуванням волевиявлення населення (батьків, працівників освітніх установ), а також самостійно вирішувати питання про встановлення правил, регулюючих стимулюючі виплати педагогічним працівникам.

Незалежно від застосування тієї чи іншої системи оплати праці працівників закладів освіти є необхідним збільшення в абсолютних і відносних (щодо загального фонду оплати праці) розмірах фонду, що дозволить стимулювати працівників освітніх установ з одночасним вдосконаленням показників їх роботи, а також механізму суспільної оцінки досягнень тих чи інших працівників.

Підвищення заробітної плати повинно здійснюватися в значній частині за рахунок перерозподілу фінансових коштів всередині бюджету на освіту. В першу чергу, за рахунок витрат на матеріально-технічне та навчально-методичне забезпечення освіти:

- в загальній освіту ці витрати компенсуються за рахунок коштів державного бюджету в рамках проекту модернізації регіональних систем загальної освіти;
- в дошкільній освіті – за рахунок коштів батьківської плати, позабюджетних джерел;

- перерозподілу фінансових коштів всередині бюджету на освіту (скорочення бюджетних витрат на розвиток матеріальної бази та збільшення заробітної плати);
- оптимізації мережі освітніх установ.

Література:

1. Вища освіта України: стан та проблеми / І.Б. Жилиєв, В.В. Ковтунець, М.В. Сьомкін. – К.: Науково-дослідний ін-т інформатики і права Нац. академії правових наук України, Ін-т вищої освіти Нац. академії пед. наук України, 2015. – 96 с.
2. Гаєвая О.В. Державне регулювання оплати праці: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.05 / О.В. Гаєвая; Нац. ун-т юрид. акад. України. ім. Ярослава Мудрого. – Харків, 2014. – 19 с.
3. Карамушка Л.М. Формування конкурентоздатної управлінської команди (на матеріалі діяльності освітніх організацій): монографія / Л.М. Карамушка, О.А. Філь. – К.: ІНКІС, 2007. – 268 с.
4. Маслов В.І. Наукові основи та функції процесу управління загальноосвітніми навчальними закладами: навч. посіб. / В.І. Маслов. – Тернопіль, Астон. – 2017. – 150 с.

Ворона А. В., аспірант

*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ ІНДИКАТОРІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Нерівномірність розвитку економік світу обумовлена великою кількістю факторів, серед яких найбільше значення має конкурентоспроможність економік країн світу, яка базується, насамперед на темпах впровадження інновацій в суспільне виробництво. Конкурентоспроможність національних економік як показник рівня їх розвитку, обумовлена цілим рядом факторів політичного, соціального, екологічного характеру. З метою визначення місця економіки України в світовому рейтингу та перспектив її розвитку, варто проаналізувати вплив цих факторів на інноваційний потенціал національної економіки як основний рушій економіки країни в умовах глобалізації.

Спочатку визначимо місце економіки України в світовому рейтингу глобального інноваційного розвитку. Основним показником рівня інноваційного розвитку загально визнано показник Глобального індексу інновацій, який щорічно обраховується та публікується міжнародними організаціями і аналітичними бюро: INSEAD – Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index, Швейцарія), Бостон Консалтинг Груп і Національна асоціація виробників – Міжнародний інноваційний індекс VCG/NAM (International Innovation Index, США), EBS – Індекс інноваційної спроможності (The Innovation Capacity Index) [1, с. 42].

Наявність значної сировинної бази на Україні призвело до того, що розвиток промислового, сільськогосподарського виробництва базувалась на екстенсивній основі. В національній економіці чітко прослідковувався парадокс «прокляття ресурсів». Зміна економічної парадигми змушує країни (в тому числі і Україну) розвивати свої економіки шляхом інтенсифікації створення і застосування інновацій у виробничі процеси. Впровадження інновацій в усі сфери суспільного життя єдина можливість створити конкурентоспроможну економіку. Згідно даних INSEAD

інноваційний розвиток економіки України в останні п'ять років проявляє чітку тенденцію до прискорення про що свідчить рис. 1.

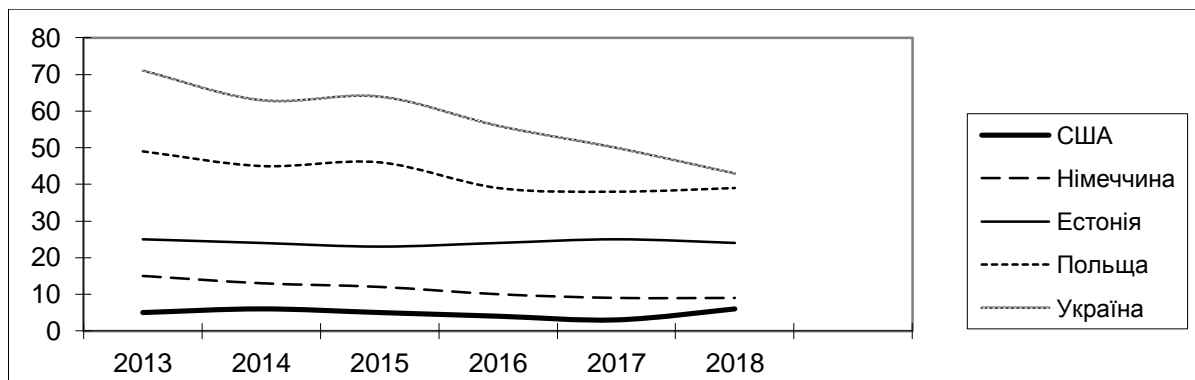


Рис. 1. Місце України в світовому рейтингу глобального інноваційного розвитку

Джерело: побудовано автором на основі Інтерактивної бази індикаторів глобального розвитку інновацій [2]

З 2013 по 2018 роки українська економіка досить швидко піднялась в рейтингу інноваційних економік з 71 на 43 місце в світі. Глобальний індекс інновацій в цей період збільшився з 35,78 балів до 38,5, приріст склав 7 %, або 1,4% на рік (рис. 2). Для порівняння – Глобальний індекс інновацій Польщі в цей період показав приріст (-0,78)%, США – (-0,16)%.

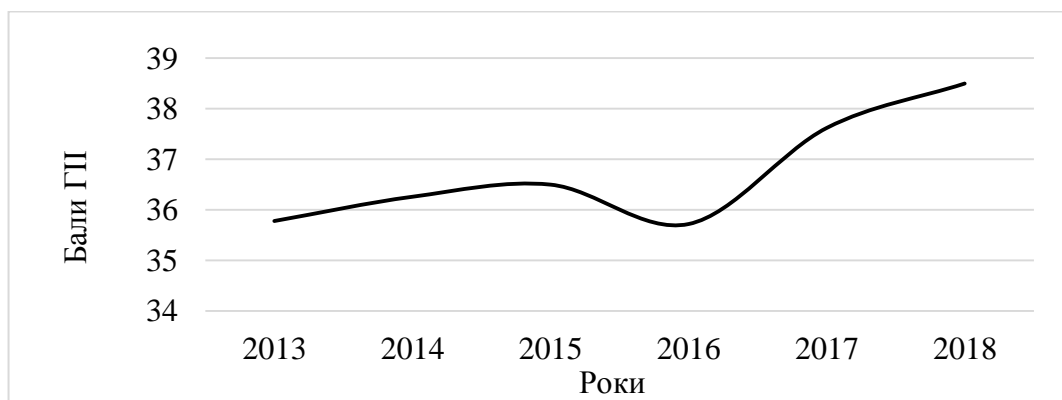


Рис. 2. Приріст Глобального індексу інновацій для України за 2013-2018 рр.

Джерело: побудовано автором на основі Інтерактивної бази індикаторів глобального розвитку інновацій [2]

Досить часто в літературі зустрічаються спроби оцінити ступінь інноваційного розвитку національних економік через величину ВВП країни. Такі дослідження проводились, зокрема Назаренко К.В. [3], Анісімов І.Є. [4]. В своїх дослідженнях названі автори на основі побудови багатофакторних моделей стверджують, що існує залежність між величиною ВВП країни та ступенем інноваційності національної економіки. Ця залежність прослідковується за умови врахування багатьох супутніх факторів та величин і, на думку автора, стверджувати що ВВП країни прямо залежить від величини Глобального індексу інновацій не зовсім коректно. Підтвердженням цього постулату може бути досліджене автором співвідношення Глобального індексу інновацій та ВВП на душу населення в країнах, що займають різні щаблі в рейтингу інноваційних національних економік, витяги із яких відображено в табл. 1 та рис. 3.

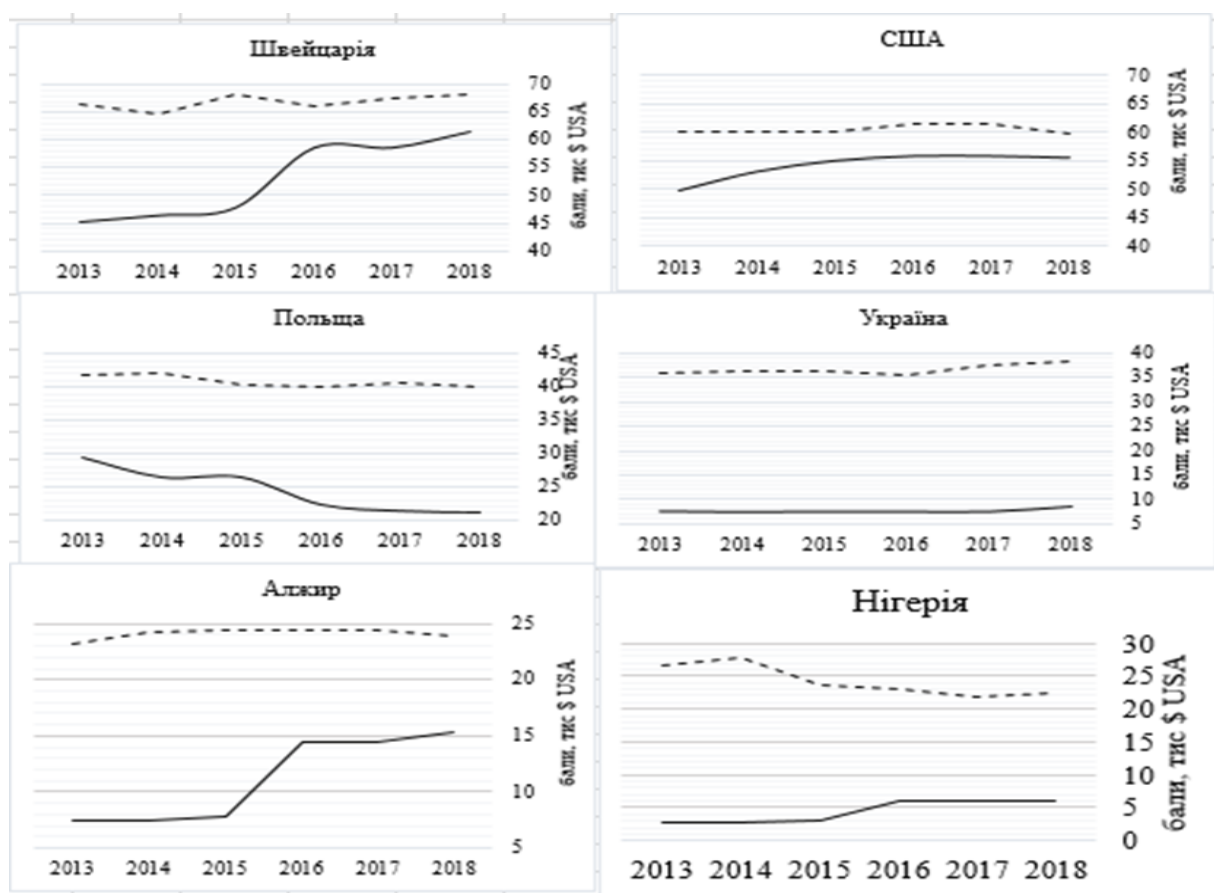
Динаміка Глобального індексу інновацій та ВВП окремих національних економік

Країна	Швейцарія (1)*		США (6)*		Польща(39)*		Україна (43)*		Алжир (110)*		Нігерія (118)*	
Рік	ГІІ*	ВВП*	ГІІ*	ВВП*	ГІІ*	ВВП*	ГІІ*	ВВП*	ГІІ*	ВВП*	ГІІ*	ВВП*
2013	66,59	45,28	60,31	49,8	41,7	29,52	35,78	7,6	23,11	7,51	26,57	2,73
2014	64,78	46,43	60,09	53,1	41,99	26,45	36,26	7,42	24,2	7,53	27,79	2,83
2015	68,3	47,86	60,1	54,98	40,22	26,46	36,5	7,55	24,4	7,81	23,7	3
2016	66,28	58,55	61,4	55,8	40,2	22,2	35,72	7,52	24,46	14,5	23,15	6,11
2017	67,69	58,55	61,4	55,8	40,64	21,21	37,62	7,52	24,34	14,5	21,92	6,11
2018	68,4	61,42	59,8	59,5	40,12	20,98	38,5	8,71	23,9	15,27	22,4	5,93

(п)* – Ранг країни в світовому рейтингу інноваційних економік світу у 2018 р. за даними EXPLORE ECONOMY REPORTS FROM THE GII 2018

ГІІ** – Значення Глобального індексу інновацій (бали)

ВВП*** – ВВП країни на особу (тис \$ USA)



— — — — — Глобальний індекс інновацій
 ————— ВВП на особу

Рис. 3. Порівняння динаміки Глобального індексу інновацій та ВВП на душу населення в деяких країнах, що займають різні щаблі в рейтингу інноваційних національних економік

Джерело: побудовано автором на основі Інтерактивної бази індикаторів глобального розвитку інновацій [2]

Дослідження динаміки Глобального індексу інновацій та ВВП свідчить, що твердження про те, що величина ВВП прямо залежить від ступеня інноваційності національної економіки справедливо лише для високорозвинених країн, основою

економіки яких є високотехнологічні виробництва. В країнах, які є сировинними придатками, обсяг ВВП більше залежить від кон'юнктури цін на ресурси, продукцію сільськогосподарського виробництва ніж від інноваційних досягнень.

Виходячи з цього, перед економічною наукою стоїть завдання визначення системи показників рівня інноваційності національних економік з метою визначення пріоритетних кроків направлених на прискорення інноваційного розвитку національної економіки.

Література:

1. Хоменко О.В. Методика оцінки інноваційного статусу країн в умовах глобалізації. *Збірник наукових праць Sworld*. Том 16. 2011. С. 42-44. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer24/799.htm>

2. Інтерактивна база індикаторів глобального розвитку інновацій. Global Innovation Index. <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (дата звернення 18.01.2019).

3. Назаренко К.В. Вплив інноваційного фактора на економічне зростання в умовах глобальної нестабільності. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1 (5). Том 2. С. 253-259. URL: <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo-15-16/13571.pdf>

4. Anisimov I. Innovation policy features in the oecd countries. *Baltic Journal of Economic Studies*. № 1. 2015. Pp. 4-10.

Гбур З. В., д.н.держ.упр., професор

Національна медична академія післядипломної освіти

імені П. Л. Шупика;

Міністерство фінансів України

м. Київ, Україна

МЕХАНІЗМ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИПЕРЕДЖАЮЧИМ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Випереджаючий економічний розвиток передбачає досягнення країною стратегічних цілей з рівнем макроекономічних показників, що перевищують такі показники у інших країнах в певних технологічних, інноваційних нішах, забезпечуючи конкурентні переваги в галузях освіти, науки, промисловому виробництві та публічному управлінні зокрема. Випереджаючий економічний розвиток сьогодні став ключовою умовою інноваційної економіки, виведення країни на вищий рівень виробництва та, як зазначає О. М. Москаленко [2], таким чином, «стає визначальною умовою інноваційної конкуренції, переведення країн на вищий технологічний рівень, створення «запасу міцності» національних економічних систем, набуття та закріплення на довгострокову перспективу міжнародних інноваційних конкурентних переваг за країнами». На сучасному етапі розвитку розвинені країни намагаються досягти сталого розвитку, який означає досягнення економічних, соціальних та екологічних стратегічних цілей, а впровадження інновацій не повинно спричиняти шкоду навколишньому середовищу.

Випереджаючий економічний розвиток можна охарактеризувати шляхом аналізу основних соціально-економічних показників та їх порівняння з пороговими значеннями: [1, с. 31]: річне зростання індексу цін не повинно бути більше 3-5%; темпи зросту грошової маси мають відповідати темпам зросту виробництва (проте не більше 3-5% на рік); рівень дефіциту державного бюджету не повинен бути більше 3-

5% від ВВП; державний борг не повинен бути більше 60% від ВВП; обсяг золотовалютних резервів повинен бути більше 8% від ВВП та достатнім для того, щоб покрити витрати з імпорту товарів як мінімум протягом трьох місяців; співвідношення поточних платежів з обслуговування зовнішнього боргу не повинно бути більше 20% річних доходів від експорту; для забезпечення розширеного відтворення рівень нагромадження у ВВП має становити не менше 10%; рівень безробіття не повинен бути більше 15-20% від загальної чисельності працездатного населення; розрив у грошових доходах 20% найбагатших та 20% найбідніших верств населення не повинен бути більше 12 разів.

На сьогодні Україна характеризується «навздогіним» типом розвитку економіки. Модель економічного розвитку України можна відзначити за такими ознаками, як залежність від зовнішніх джерел фінансування, циклічно-хвильовим економічним зростанням, що суттєво менший за рівень розвинених країн, низьким рівнем інноваційного розвитку, переходом до публічного управління та децентралізації влади. У табл. 1 відображено основні показники економічного розвитку України, країн, що розвиваються та розвинених країн.

Таблиця 1

Показники економічного розвитку країн у 2018 році

Країна	Приріст ВВП у 2018 році (%)	Приріст ВВП за останні 5 років (%)	ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, дол.	Рівень безробіття (%)	Інфляція (%)
Австралія	2,5	2,7	\$48 899,1	5,7	1,3
Білорусь	-3,9	-0,5	\$17 999,7	0,5	11,8
Грузія	2,8	4,0	\$10 043,8	11,6	2,1
Німеччина	1,5	1,2	\$48 110,8	4,3	0,4
Гонконг	2,4	2,4	\$58 321,6	3,4	2,6
Угорщина	2,9	1,9	\$27 481,8	5,2	0,4
Молдова	-1,1	3,4	\$5 328,0	5,0	6,4
Нова Зеландія	3,4	2,9	\$37 294,0	5,2	0,6
Польща	3,6	2,6	\$27 764,3	6,2	-0,6
Румунія	3,7	3,2	\$22 347,9	6,4	-1,6
Росія	-3,7	0,5	\$26 489,8	5,7	7,0
Сінгапур	2,0	3,3	\$87 855,4	1,8	-0,5
Словаччина	3,6	2,6	\$31 338,8	10,0	-0,5
Швейцарія	0,9	1,4	\$59 560,7	4,6	-0,4
Туреччина	3,8	5,5	\$24 911,8	10,3	7,8
Україна	-9,9	-2,8	\$8 305,1	8,9	13,9
Об'єднане Королівство	2,2	2,1	\$42 480,7	4,8	0,6
Сполучені Штати	2,4	2,1	\$57 436,4	4,9	1,3

Джерело: [4]

У розвинених країн (Австралія, Німеччина, Гонконг, Нова Зеландія, Сінгапур, Швейцарія, Об'єднане Королівство, США) спостерігається вищий рівень розвитку інституту права власності, прозорості діяльності уряду, свободи підприємництва та ринку праці, свободи ведення інвестиційної діяльності та правової ефективності, що в цілому свідчить про використання більш ефективних методів публічного управління

та дотримання його принципів. А це позитивно відображається на значенні ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, середнє значення якого для розвинених країн становить 54 994,9 дол. (максимальне у Сінгапурі – 87 855,4 дол., мінімальне у Нової Зеландії – 37 294,0 дол.). Таким чином, зазначені характеристики дозволяють забезпечити сталий приріст ВВП, утримувати прийнятний рівень безробіття (в межах 5%) та інфляції. Зазначені економічні показники вказують насамперед на високий рівень добробуту та якості життя населення, а це в свою чергу свідчить про соціальний розвиток країн, державна політика та управління яких спрямовані на формування ефективного правового, політичного, соціального та економічного середовища.

Характерними особливостями публічного управління виступають: 1. Забезпечення взаємодії інтересів держави та народу. 2. Основа – державна влада, що підкріплює та забезпечує публічне управління. 3. Залучення суспільства до участі в соціально-економічному та громадському, суспільному та політичному процесах. 4. Поширюється на все суспільство і за його межі у сфері проведення міжнародної політики. 5. Держава наділяє публічне управління системною якістю. 6. Здійснюється в межах панування верховенства права, завдяки законодавчо відрегульованому і практично діючому механізму контролю суспільства над усіма органами державної влади та місцевого самоврядування. 7. Публічне управління діє системно, поєднуючи функціонування таких структур, як механізм держави, державний апарат, державну службу і публічні прояви суспільства [3].

Загалом систему управління довгостроковим розвитком економіки можна представити як сукупність пріоритетів (векторів), цілей, завдань, принципів, моделей, суб'єктів, об'єктів, механізмів, що забезпечують узгодження інтересів, форм, методів, інструментів управлінського впливу. При цьому управління довгостроковим розвитком повинно включати в себе: 1) обґрунтоване визначення перспективних цілей розвитку національної економіки, які консолідували б суспільство та політичні сили навколо зрозумілої всім ідеї розвитку; 2) визначення напрямів руху, тобто загальних вимог до перспективного стану суспільства, правил і обмежень для вибору альтернативних способів поетапного вирішення нагальних проблем; 3) розробку забезпеченого ресурсами алгоритму (технології) реалізації обраного способу довгострокового розвитку, яка давала б можливість її оцінки, контролю, реакції на результати контролю на етапах реалізації; 4) можливість підвищення активності всіх суб'єктів економічної діяльності завдяки встановленню на перспективу гарантованих правил поведінки держави, переміщення політичних дебатів про цілі та шляхи розвитку від гасел і декларацій у площину порівняння альтернативних способів реалізації намічених цілей. Механізм публічного управління включає суб'єктів та об'єктів, зокрема суб'єктом й одночасно об'єктом виступає громадянське суспільство, недержавні організації (самоврядні структури: громадські організації та об'єднання, їхні органи), органи державної влади, органи місцевого самоврядування.

Література:

1. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Москаленко О. М. Інноваційна конкуренція та випереджальний розвиток економіки України в умовах жорсткої економії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/15086/Moskalenko_Innovatsiina_konkurenciia

3. Обушна Н. Публічне управління як нова модель організації державного управління в Україні: теоретичний аспект. Збірник наукових праць «Ефективність державного управління». – 2015. – Випуск 44. – С. 53-63.

4. Index of economic freedom 2018. (2018). Retried from: <https://www.heritage.org/index/>

Грудцина Ю. В., к.е.н., доцент
Інститут управління, економіки та природокористування
Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського
м. Київ, Україна

МІЖНАРОДНА СЕРТИФІКАЦІЯ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЛЯ УКРАЇНИ

Високий рівень якості продукції і послуг є нині одним з ключових аспектів успішного функціонування як окремих підприємств так і розвитку національної економіки в цілому. Роль якості обумовлена зростанням конкуренції внаслідок збільшення кількості підприємств, що працюють на світовому ринку, диверсифікацією та збільшенням обсягів продукції та послуг, високої ролі і темпів росту науково-технічного прогресу, інтеграційними процесами в світовій економіці. Гармонізація міжнародних стандартів безперечно дасть можливість національним виробникам підвищити рівень якості продукції до міжнародних вимог та полегшить доступ на міжнародний ринок [1].

Останнім часом у світовій практиці широкого поширення отримав підхід до управління якістю, який базується на впровадженні на підприємствах систем управління якістю, що відповідають вимогам міжнародних стандартів та, відповідно, отримання сертифікатів на підтвердження існуючої системи управління якістю. Огляд сертифікатів ISO – це щорічне дослідження кількості дійсних сертифікатів системи управління в усьому світі, яку проводить Міжнародна організація зі стандартизації (ISO). Відповідно до даних у світі наступна ситуація щодо наявних сертифікатів на системи управління якістю (табл. 1) [1].

Стандарти ISO серії 9001 не стосуються певного виду економічної діяльності, а представляють собою настанови з управління якістю і, відповідно, загальні вимоги щодо забезпечення якості продукту та побудови елементів системи якості. Вони містять опис елементів, що їх повинні включати системи якості, вказані стандарти досліджено в роботах [3, 4]. Основним предметом стандарту ISO 14000 є система екологічного менеджменту.

Стандарт ISO 50001 підтримує підприємства різних видів економічної діяльності в більш ефективному використанні енергії за допомогою розробки систем енергетичного менеджменту. Запропонований стандартом механізм спрощує інтеграцію заходів енергоефективності при управлінні якістю, а також моніторингу навколишнього середовища. Впровадження енергоефективності надає змогу підприємствам економити кошти та ресурси і сприяє зниженню рівня кліматичних змін [5].

Серія стандартів ISO/IEC 27000 представляє собою менеджмент інформаційної безпеки та забезпечує інформаційну безпеку підприємств. Впровадження вказаних стандартів на підприємстві сприятиме безпеці таких даних, як фінансова інформація, інтелектуальна власність, відомості про співробітників або інформацію, надану третіми сторонами. Механізм може допомогти підприємствам в підтримці інформаційної безпеки [6].

**Порівняльна характеристика дійсних сертифікатів систем управління якістю
у світі протягом 2016-2017 рр.**

Шифр системи управління якістю	Назва системи управління якістю	Впроваджено в світі у 2016	Впроваджено в світі у 2017	Відхилення, од	Відхилення, %
ISO 9001	«Система управління якістю»	1 105 937	1 058 504	- 47 433	-4
ISO 14001	Система екологічного менеджменту	346 147	362 610	16 463	5
ISO 50001	Енергоменеджмент	20 216	21 501	1285	6
ISO 27001	Менеджмент інформаційної безпеки	33290	39 722	6 211	19
ISO 22000	Безпека харчових продуктів	32 139	32 722	583	2
ISO 13485	Система менеджменту якості для виробництва медичних виробів	29 585	31 520	1 935	7
ISO 22301	Соціальна безпека. Системи менеджменту безперервності бізнесу	3 853	4 281	428	11
ISO 20000-1	Система менеджменту послуг	4 537	5 005	468	10
ISO 28000	Система менеджменту безпеки ланцюжка поставок	356	494	138	39
ISO 39001	Система управління безпекою дорожнього руху	478	620	142	30
Загалом		1 576 538	1 556 758	- 19780	-1

Серія стандартів ISO 22000 – серія міжнародних стандартів, що містять інформацію про безпеку харчових продуктів. Стандарт визначає ті критерії, відповідно до яких підприємства виявляють можливі загрози безпеки харчових продуктів. У зв'язку з тим, що велика кількість продуктів харчування сьогодні неодноразово перетинають національні кордони, міжнародні стандарти вкрай необхідні для забезпечення безпеки глобальної збутової виробничої мережі [7].

Стандарт ISO 13485 призначений для застосування підприємствам, що займаються проектуванням, виробництвом, установкою і обслуговуванням медичних виробів, а також наданням супутніх послуг. Стандарти ISO 22300 зорієнтовані на збільшення соціальної безпеки, тобто на захист суспільства і реагування на надзвичайні ситуації та лиха, що викликані навмисними і ненавмисними діями людей, природними катаклізмами та техногенними збоями. Стандарт ISO/IEC 20000-1 являє собою систему менеджменту послуг і стосується будь-якого постачальника послуг, який має

на меті гарантувати високу якість наданих ним послуг. Цей стандарт здебільшого використовується для IT-послуг, управління об'єктами і бізнес-послугами та допомагає забезпечити їх високу якість.

Стандарт ISO 28000: 2007, розроблений у відповідь на потребу міжнародного бізнес співтовариства в підвищенні безпеки вантажів, транспортних засобів та об'єктів транспортної інфраструктури від загроз контрабанди, тероризму і розкрадань [8]. Стандарт ISO 39001 спрямований на запобігання, виявлення і, в кінцевому підсумку, скорочення та усунення ризиків виникнення ДТП і їх серйозних наслідків. Стандарт поширюється на державні та приватні підприємства, які взаємодіють з системою дорожнього руху, і відповідно встановлює вимоги до безпеки дорожнього руху.

Отже, стандарти ISO відіграють вагомий роль в світовій економіці. Вони по-перше, створюють загальну для всіх учасників ринку «мову» в області якості для ведення міжнародного бізнесу та здійснення міжнародної торгівлі; по-друге, сприяють усуненню технічних бар'єрів в торгівлі, виступаючи в якості заміни нормативних вимог на конкретні продукти; по-третє, є важливим інструментом інтернаціоналізації передового досвіду багатьох країн в галузі управління якістю. Завдяки стандартам ISO країни з різним рівнем економічного розвитку мають змогу на рівних умовах брати участь у міжнародних економічних відносинах та міжнародному поділі праці. Для українських підприємств особливо актуальним залишається побудова систем управління відповідно до міжнародних стандартів, однак не у формальному вигляді, а із реальним застосуванням та підтримка їх на належному рівні Система управління якістю, яка побудована відповідно до стандартів ISO є обличчям підприємства, гарантом якості продукції чи послуг та свідчить про високий рівень побудованого всередині підприємства механізму управління, створює авторитет як на внутрішньому ринку, так і за кордоном.

Література:

1. Гарасим Ю. Й. Аналіз національної системи стандартизації і сертифікації у контексті угоди про асоціацію України та ЄС. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3. С. 58-65.
2. Міжнародна організація зі стандартизації. *Дослідження ISO*. URL:<http://www.iso.org/iso/home.html> (дата звернення 06.05.2019).
3. Постнов В. В., Селиверстов А. С., Митрофанов Д. Е., Уткин Д. Ю. *Международная сертификация систем качества предприятий и компаний на соответствие требованиям ISO [Текст]: материалы VI Междунар. науч. конф. Проблемы и перспективы экономики и управления*. г. Санкт-Петербург: СПб.: Свое издательство, 2017. С. 122-124.
4. Кривоберець М. М. Стандарти ISO серії 9000: зовнішні переваги, ступінь довіри, відповідність міжнародним вимогам. *Агросвіт*. 2017. № 1-2. С. 32-34.
5. Шашко В.О., Трембач І.О., Трембач Б.О. Впровадження системи енергетичного менеджменту на основі стандарту ISO 50001 для підвищення енергетичної ефективності промислових підприємств. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 398–404.
6. В. Ситніченко, Г. Кісельова, Є. Стоякін. Формування інформаційної безпеки на основі стандарту на основі стандарту ISO/IEC 27001:2005. *Стандартизація. Сертифікація. Якість*. 2010. № 2. С. 50-56.
7. Скоренька А. В. Проблеми впровадження стандартів європейського союзу у сфері управління безпечністю та окремих показників якості харчових продуктів. *Часопис Академії адвокатури України*. 2015. № 3. С. 86-89.
8. В. Ситніченко, Г. Кісельова, Є. Стоякін. Системи управління безпекою ланцюга постачання за ISO 28000. Практичні аспекти. *Стандартизація. Сертифікація. Якість*. 2010. № 1. С. 53-56.

Lianfeng Zhang, Postgraduate Student
Danko Yu. I., Doctor of Economic Sciences, Professor
Sumy National Agrarian University
Sumy, Ukraine

CURRENT SITUATION AND RESEARCH PERSPECTIVE OF TOURISM APPS IN CHINA

With the continuous development of the tourism industry, APP service platforms for tourism have begun to appear. Intelligent terminals can provide tourists with information services anytime and anywhere. We usher in the era of smart tourism. Tourism APP is a mobile application that can provide users with travel product booking, information query, mobile payment, positioning, navigation and other travel service functions, which can meet users' travel consumption anytime and anywhere.

After reviewing relevant domestic and foreign literatures, this paper finds that there is little research on user experience of tourism APP in China, but the evaluation of user experience of tourism APP is also an important issue. The research on this issue is helpful to analyze the problems existing in the development of tourism apps in China, and provide valuable development strategies for improving the user experience satisfaction of tourism apps.

There are different versions in China's APP market. The existing tourism apps include reservation, tour guide, sharing and tools. Scholars' research on tourism apps mainly focuses on the level of type classification, information service quality and application technology design. In terms of application technology and technical evaluation of tourism apps, Li li (2014) introduced the main content and functions of the current urban tourism APP, including GPS navigation and map guidance, scenic spot introduction and route design, product recommendation and review. Liu Danyao (2015) took the android system as the platform to design and implement five functional modules, including the main interface, travel notes, destination, personal center and search, in the travel guide APP.

Shen Hong (2014) divided tourism apps into comprehensive service apps that provide more service types and more comprehensive contents and single service apps that focus on single service functions according to the number of service types that tourism apps can provide. Likyoung (2014) introduced the UTAUT model into the research on user acceptance behavior of mobile tourism APP, combined the characteristics of mobile information technology and tourism service, added individual innovation and perceived risk, and constructed the user acceptance behavior model of mobile tourism APP. As can be seen from the literature review, there are relatively few studies conducted from the perspective of users of tourism APP. However, as user experience satisfaction plays an increasingly important role in the selection of APP products, users' functional experience of tourism APP is bound to become a research hotspot in the academic field of tourism in the future.

This paper puts forward Suggestions on user experience optimization of China's tourism APP from three aspects: taking user experience as the core, improving service quality, strengthening government leadership, improving the integrity system, paying attention to market segmentation, and enhancing communication and cooperation. The mobile tourism market is in a stage of rapid growth, and any factor of user experience of travel APP will have a certain impact on user satisfaction. The satisfaction degree of tourism apps should be improved from an all-round and multi-angle perspective, considering the market situation comprehensively, enriching the user experience, and realizing the intelligent and personalized development of tourism apps.

Based on the analysis of the above problems, the user experience problems and optimization strategies of tourism APP are summarized

- 1 Perfect product function, develop new mode of user interaction
- 2 Optimize the design of product interface and integrate the information of visualization technology
- 3 Reduce bundling traps and increase user trust
- 4 We will vigorously rectify illegal ticket counters and improve services for refunding or changing tickets

References:

1. Zhu Ruonan. Study on user experience evaluation of tourism e-commerce APP [J]. Science and technology & management, 2016 (6). 110-112.
2. Shen hong. Tourism application research of smart tourism background smartphone APP [D]. Fujian: fujian normal university, 2014.
3. Huang sheng. Research on user experience APP design [D]. Xi 'an: xi 'an university of science and technology. 2103.
4. Dickinson JE, Filimonau V, Cherrett T, Davies N, Hibbert JF, NorgateView Lift-share using mobile apps in tourism: The role of trust, sense of community and existing lift-share practices. Transportation Research Part D: Transport and Environment Volume 61, June 2018, Pages 397-405.

Желюк Т. Л., д.е.н., професор

Бречко О. В., к.е.н., доцент

*Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

ІНВЕСТИЦІЙНІ ДРАЙВЕРИ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Іманентними ознаками конкурентного позиціонування національних економік в сучасному глобалізаційному просторі є технологічна та цифрова модернізація з розвитком відповідних цифрових індустрій та підприємництва, трансформація національних секторів в конкурентоспроможні, зростання інноваційної та інвестиційної активності. Для того, щоб імпульси зростання мали синергетичну природу потрібна економічна політика з ефективним економічним механізмом як на рівні держави так і її регіонів. Ця політика через відповідні інструменти (драйвери) може активізувати споживчий та інвестиційний попит, якісні структурні зміни і цим самим забезпечувати розвиток сучасних індустрій та виробництв п'ятого та шостого технологічних укладів.

Для регіону такі драйвери зростання може і повинна створити регіональна інвестиційна політика. Регіональна інвестиційна політика передбачає управління інвестиційним процесом, надання преференцій для ефективних і значимих інвестиційних проєктів, розвиток інфраструктури, гарантування безпеки діяльності підприємницьких структур.

Однак в сучасних умовах стабільної інституційної платформи для зростання як іноземного так і внутрішнього інвестування не створено, відсутні механізми контролю за частками залучених інвестицій в розрізі сфер економічної діяльності, передусім стратегічно значимих, розподіл іноземного капіталу має стихійний характер. Саме тому маємо концентрацію обсягу інвестиційних ресурсів в одних регіонах та галузях

економіки та відсутність можливостей для залучення інвестицій в інших; низьку ефективність інструментів стимулювання інвестиційної активності; відсутність ініціатив органів місцевого самоврядування щодо стимулювання інвестиційної активності. Більше того, зберігаються ризики корумпованості місцевої влади у залученні іноземного капіталу, бюрократизація дозвільних процедур, нестабільність та непрозорість регуляторного середовища, недосконалість системи захисту інвестицій; політична та економічна нестабільність, військові дії, анексія частини території; відсутність прозорого ринку землі, брак капіталоемних інвестиційних проектів.

Саме тому органи виконавчої влади та місцевого самоврядування повинні активізувати потенціал в реалізації важелів інвестиційної політики.

Успішний досвід залучення прямих іноземних інвестицій у країнах Центральної та Східної Європи засвідчує, що найбільш результативним інструментом залучення великих стратегічних інвесторів є промислові парки. Це, зазвичай, великі за площею території (від 30 га та більше), до яких вже підведені інженерно-технічні комунікації з великою резервною потужністю, які знаходяться біля великих автомагістралей, поблизу міст з достатнім резервом робочої сили [1]. Інвестор, заходячи на територію промислового парку, отримує усі можливості для того, щоб швидко розпочати свою діяльність. Перевагами промислового парку є можливості кращого інфраструктурного, маркетингового, логістичного, ресурсного супроводу реалізації інвестиційної діяльності.

При прийнятті рішення щодо створення індустріального парку необхідно врахувати такі критерії: цільове використання та «юридичну чистоту» земельної ділянки; близьке розташування до ключових транспортних магістралей та іншої транспортної інфраструктури; наявність або близьке розташування до інженерних комунікацій та мереж; наявність кваліфікованої робочої сили; наявність потенційних інвесторів та потенційної керуючої компанії; можливість співфінансування витрат розвитку інфраструктури парку з різних джерел (державний, місцевий бюджети, технічна допомога, кошти суб'єктів господарювання тощо); узгодженість з іншими місцевими та регіональними проектами, зокрема, щодо розвитку інфраструктури. Станом на перший квартал 2019 до Реєстру індустріальних (промислових) парків включено 38 індустріальних парків [2].

У Тернопільській області уже зареєстровано індустріальний парк «Тернопіль» (м. Тернопіль). Згідно проекту на території площею 15 га планується створити майданчик з комунікаціями необхідними для започаткування підприємницької діяльності, пов'язаної із запровадженням інноваційних проектів із широким залученням наукомістких галузей у сфері глибокої переробки продукції сільського господарства. Варто зауважити, що глибока переробка продукції сільського господарства може стати основою для розвитку фармакологічної галузі, виробництва екологічно чистих ліків на основі натуральних складників. Подібний проект у Чехії дозволив на загальні інвестиції у 200 млн. євро отримати віддачу у розмірі 9 млрд. євро.

Для ефективної роботи із залучення інвестицій кожному регіону потрібно мати перелік земельних ділянок промислового призначення типу «Грінфілд»¹ та

¹ «Грінфілд» – це неосвоєна ділянка землі, яку раніше не застосовували для промислового чи для іншого виробництва; використовували (або досі використовують) для сільського господарства, або ж яка є частиною природного ландшафту. Необхідні характеристики: рівна ділянка без фізичних перешкод та старих ушкоджень; наявність поблизу (до 45 хвилин їзди транспортом) достатньої кількості робочої сили; вдале транспортне розташування; наявність технічної інфраструктури з необхідними потужностями безпосередньо на межах ділянки або ж поблизу; сприятливий діловий клімат у регіоні.

«Браунфілд»², щоб мати можливість отримувати пільги та преференції в рамках Закону України «Про індустріальні парки» [1]. Окрім баз даних земельних ділянок необхідно сформувати бази даних : діючих компаній, які можуть виступати в якості партнерів, постачальників для потенційних інвесторів; інституцій, які можуть бути корисні для інвестора на різних етапах реалізації проекту (консалтингові, юридичні, рекрутингові компанії, інституції підтримки підприємництва, бізнес асоціації); компанії з іноземними інвестиціями, які працюють у відповідному регіоні; інвестиційних запитів (звернень інвесторів). Інформація повинна бути точною та надійною. Пропозиції інвестиційних майданчиків повинні містити карти, фотографії, актуальний план розвитку та схему зонування.

Мінімальний набір маркетингових та інформаційно-аналітичних інструментів регіональної інвестиційної політики має включати: розробку інвестиційного паспорту; дорожні карти інвестора; каталог пропозицій інвестиційної нерухомості; презентаційний фільм про регіон;

базу даних пропозицій інвестиційної нерухомості; перелік стратегічних бізнес-ініціатив в рамках реалізації розроблених стратегій регіонального розвитку.

Регіональні органи влади повинні створювати при місцевих органах виконавчої влади ради з питань залучення іноземних інвестицій, які займатимуться питаннями розгляду інвестиційних проектів та ухвалюватимуть рішення про початок їх впровадження, будуть враховувати кредитоспроможність інвестора, щоб зменшити імовірність настання ризиків та забезпечити доведення інвестиційного проекту до реалізації; брати участь у проведенні інвестиційних ярмарків та форумів на місцевому рівні, організовувати використання вільних площ для проведення виставок, ярмарків (залів аеропортів, виставкових центрів та ін.); сприяти створенню консалтингових груп, аудиторських фірм, маркетингових компаній у регіонах; ініціювати формування інвестиційних кластерів та інвестиційних майданчиків, проведення на території регіону культурних заходів, фестивалів, які здатні надати імпульс розвитку господарства регіонів і стати точками зростання для економіки регіонів через залучення коштів інвесторів. Ефективна інвестиційна політика регіону повинна бути підкріплена вдосконаленою нормативною базою в частині ухвалення рамкових нормативних актів про функціональні механізми активізації регіональних владних інститутів у підвищенні інвестиційної привабливості територій та про їх діяльності.

Література:

1. Про індустріальні парки : Закон України від 21.06.2012 р. № 5018–VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 59. – С. 12.
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
3. Doing Business 2019 Training for Reform Author: Doing Business Published: October 31, 2018.

² «Браунфілд» – це освоєні у минулому землі, які не повністю завантажені в економічному сенсі, інколи вільні, покинуті чи забруднені землі, можуть досі частково використовуватись . Недоліками цих ділянок є інфраструктурна зношеність, екологічні забруднення, інженерна невідповідність.

БІЗНЕСОВІ ВИКЛИКИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогоднішнє інформатизоване бізнес середовище має неймовірно більші переваги, принципи та фактори розвитку підприємств, організацій та компаній ніж декілька років тому. Це спричинено підвищення рівня обізнаності суспільства щодо Internet-технологій, яке спрямовує підприємства удосконалювати свої цифровізаційні схеми роботи. Тобто трансформувати внутрішнє середовище підприємства до цифровізації кожної структурної одиниці (відділ, департамент) тощо. Цифровізація сприяє підвищенню економічної безпеки як самого підприємства так і структурних підрозділів. Це є основним методом конкурентоздатності, результатом якого є максимізація прибутку та первинні позиції на ринку. Таким чином, якщо кожне підприємство в тому числі і аграрного сектору, удосконалив свою інформаційно-інформатизаційну складові (ліцензійне програмне забезпечення, оснащення комп'ютерами, активний вихід в Інтернет сприяє розвитку як підприємств так і держави в цілому.

Автор зазначає, що цифровізація – це не послуга, не товар і не технологія. Це підхід до використання цифрових ресурсів для організаційних змін у роботі підприємства, організації, компанії. Тобто видозміни технологій та бізнес-процесів для удосконалення робочого середовища персоналу, взаємодія із замовниками та іншими учасниками діяльності сучасного підприємства.

Процеси на підприємствах відбуваються завжди і будуть відбуватися тому, що – це систематичний та послідовний рух, який приносить певні результати, як позитивні так і негативні або ж це певний алгоритм пов'язаних завдань чи операцій, що потрібні для досягнення результату.

Репін В.В. зауважив, що «під бізнес-процесом розуміють структуровану послідовність дій по виконанню відповідного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності» [1]. Особливу увагу заслуговує визначення, запропоноване М. Хаммером та Дж. Чамрі: «Бізнес-процес – це сукупність різних видів діяльності, в межах якої «на вході» використовується один або декілька ресурсів, а в результаті цієї діяльності «на виході», створюється продукт, що має цінність для споживача [2].

На особливу увагу заслуговує підхід до визначення бізнес-процесів, запропонований М. Портером та В. Мілларом, який відображає сутність запропонованого вченими «ланцюга створення вартості». Бізнес-процеси – це комплекс видів діяльності, які визначаються точками «входу» і «виходу» та використовують організаційні ресурси з метою створення цінності товарів/послуг для споживача [3]. Вагомим є внесок М. Портера в аспекті визначення меж бізнес-процесів. За його підходом, межі (кінцеві точки) бізнес-процесів – це ті бізнес-процедури, за результатами виконання яких витрачаються «організаційні ресурси» та формується додана вартість. Звідси виходить, що кожне підприємство є унікальним за сукупністю бізнес-процесів, які його формують. Адже специфіка діяльності та всі організаційні фактори зміщують межі поділу бізнес процесів у кожному конкретному випадку. Іншим важливим наслідком його наукової праці є обґрунтування неможливості виділити на практиці стандартні бізнес-процеси, які мають місце у кожній організації. Бо кожне підприємство є

неповторним за своєю структурою, результатами діяльності, умовами конкуренції та формування цінності.

Згідно із визначенням Д. Харрінгтона та К.С. Есселінга [4], «бізнес-процеси – це логічний, послідовний, взаємопов'язаний набір заходів, який споживає ресурси постачальника, створює цінність та видає результат покупцю». Значимість наукових результатів Д. Харрінгтона та К.С. Есселінга полягає в тому, що вони розробили ієрархію бізнес-процесів, виділивши основний бізнес-процес, підпроцес, захід. Визначення структури є загальним та не дає чіткого розуміння сутності кожного компоненту структури бізнес-процесів, але відображає їх ієрархію, що є важливим моментом в розумінні принципів функціонування бізнес-процесів.

Науковці Л.І. Чернобай, О.І. Дума запропоновано під бізнес-процесами розуміти систему безперервних, взаємопов'язаних, відповідним чином упорядкованих і керованих дій, яка, в свою чергу, є елементом механізму формування доданої вартості через перетворення організаційних ресурсів, зосереджених на досягненні однієї комплексної цілі, спрямованих на забезпечення продуктивності та ефективності організації в цілому і забезпеченні донесення доданої вартості до цільового ринку через бізнес-модель підприємства [5].

Таким чином можемо стверджувати, що на будь-якому підприємстві протікають бізнес-процеси і вони різняться між собою, особливо у різних сферах діяльності. У сучасних бізнес умовах функціонування та розвитку підприємств існують об'єктивні причини, які вказують та обґрунтовують необхідність переходу до цифрової економіки. Якщо розглядати бізнес-процеси підприємства через цифровізаційні інструменти, то це економічно корисний інструмент для автоматизації внутрішньо-операційної діяльності на всіх етапах життєвого циклу підприємства.

Сьогодні цифрова економіка зумовлює те, що лідерів ринку визначає не багаторічна історія успіху, не вартість нерухомості та активів, не кількість патентів чи доступ до капіталу, а здатність змінюватись та адаптувати свій бізнес до нових умов. Цифрові технології, що з'явилися протягом останнього десятиліття, допомагають знайти джерела підвищення ефективності та можливості стрімкого конкурентного розвитку підприємств. Водночас, вони вимагають змінити існуючі моделі управління, переформатувати комунікації, технології та організаційну структуру підприємств на основі нових цінностей, пріоритетів та орієнтирів, що ґрунтуються на партнерстві, клієнтоорієнтованості, інноваційності та синергії [6].

Упровадження цифрової економіки в Україні на початковому етапі має відбуватися одночасно за трьома наступними напрямками: технологічним, де всі рішення техніко-технологічного характеру повинні бути стандартизовані, тобто бути безпечними та сертифікованими; інституційно-економічним, який передбачає організацію нових моделей управління та бізнес-моделей з використанням розумних речей, промислового Інтернет-речей, блокчейн-технології, її інституційного забезпечення, відповідати нормативно-правовій базі регулювання соціально-економічних відносин суспільства; виробничим, що включає в себе конкретні бізнес-додатки, які відповідають вимогам моделей управління другого напрямку, що базується на технічному забезпеченні та інфраструктурі першого напрямку [7].

Основні принципи цифровізації економіки України представлено на рис 1. Цифровізація змінює підхід до ведення бізнесу, а також вимоги до використовуваних інформаційних технологій: систем управління маркетингом, продажами і сервісом; телефонії і месенджером; системам документообігу і управління персоналом; облікових систем і безлічі інших корпоративних додатків.

Цифрові технології необхідні для зростання та підвищення ефективності українського бізнесу, а в деяких секторах вони стають основою товарних (продуктових) та виробничих стратегій.



Рис. 1. Основні принципи цифровізації економіки України

Джерело: узагальнено автором на основі [8]

Література:

1. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 240 с.

2. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: a manifest of business revolution. – New York, NY: Harper Business, 1993. – 223.
3. Porter M.E., Millar V.E. How Information Gives You Competitive Advantage // Harvard Business Review, 1985, 85, (July-August), 149-160.].
4. Харрингтон Дж., Эсселинг К.С. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация. – СПб.: Азбука, БМикро, 2003. – 317 с.
5. Чорнобай Л.І. Дума О.І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть, 2013. – С. 125-131.
6. Гудзь О.Є. Економіка. Менеджмент. Бізнес. № 2(24)2018. – 101 с.
7. Краус Н.М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку [Електронний ресурс] / Н.М. Краус, О.П. Голобородько, К.М. Краус // Ефективна економіка. – 2018. – № 1. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua /pdf/1_2018/8.pdf
8. Проект. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020) Концептуальні засади 2016. URL: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

Кухтій А. О., к.фіз.вих., доцент

Феленчак Ю. Б., к.е.н., доцент

*Львівський державний університет фізичної культури
імені І. Боберського
м. Львів, Україна*

СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ ЗАКЛАДІВ РОЗМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі в Україні туристична індустрія як самостійний сектор економіки перебуває в стадії активного становлення. Сфера гостинності відображає рівень якості пропонованих країною послуг на світовому туристичному ринку, оскільки виконує одну з основних функцій – забезпечення туристів житлом і харчуванням під час подорожі. Крім того сфера гостинності активно взаємодіє із іншими галузями туристичної індустрії, зокрема, транспортним забезпеченням, торгівлею, страхуванням, діяльністю закладів культури та мистецтва, екскурсійного обслуговування, рекламної індустрії тощо.

У міжнародній практиці в індустрії гостинності виокремлюють сферу розміщення туристів, яку складають заклади колективного та індивідуального розміщення: готелі, мотелі, кемпінги, апартаменти, туристичні бази та приватний сектор, що залучений до розміщення туристів. Заклади колективного розміщення поділяються на підприємства готельного типу (готелі, мотелі, клуби із проживанням, пансіонати, мебльовані кімнати, гуртожитки тощо) та спеціалізовані (санаторії, профілакторії, будинки відпочинку, туристські притулки, туристські, спортивні бази, бази відпочинку та ін.) [4].

Мережа закладів розміщення в Україні представлена всіма видами нічліжних закладів для короткотермінового проживання різних форм власності. Станом на 1.01.2018 р. до цієї мережі належали 4115 закладів колективного розміщення, послугами яких впродовж 2017 р. скористалось понад 6,6 млн. осіб [2].

Впродовж останніх років у розвитку туристичної індустрії України спостерігаються негативні тенденції, які відобразились і у низці показників діяльності закладів розміщення, зокрема, скороченні їх кількості (рис. 1).

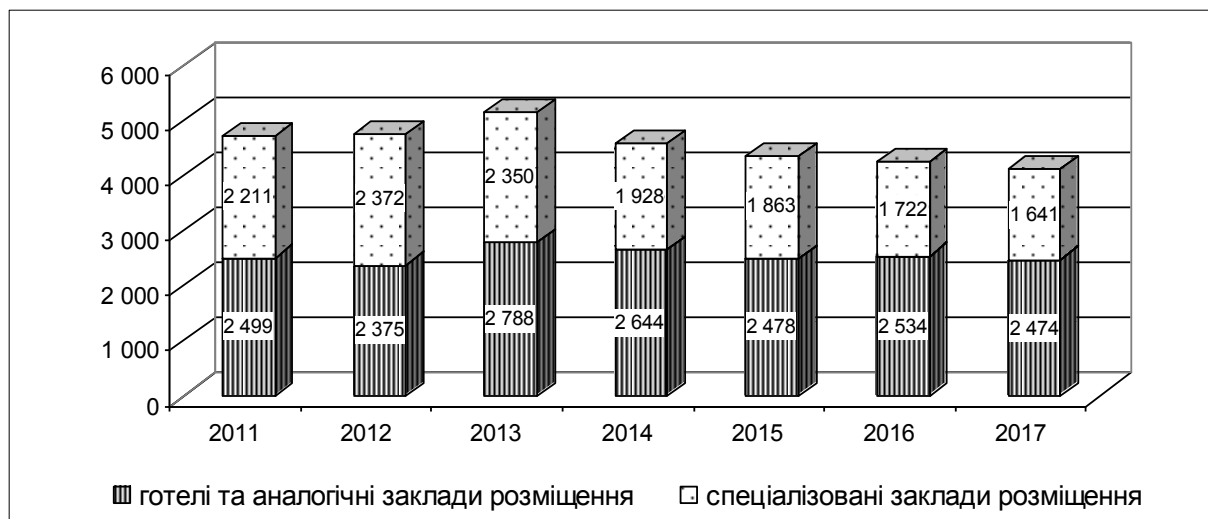


Рис. 1. Динаміка кількості закладів розміщення в Україні у 2011-2017 рр., одиниць

Джерело: складено на основі [2]

У структурі колективних закладів розміщення в Україні, що перебувають у власності юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, станом на 1.01.2018 р. функціонувало 2474 готелі та аналогічні засоби розміщення та 1641 спеціалізований заклад розміщення [2]. Серед готелів та аналогічних засобів розміщення у 2017 р. налічувалося 1704 готелів, що становить 69% від загальної кількості закладів цієї категорії. Значною за кількістю у межах країни є група закладів розміщення, що включає туристські бази, гірські притулки, студентські літні табори та ін. місця для тимчасового розміщення (501; 20%) та мотелі (137; 6%). Частка гуртожитків для приїжджих (84), хостелів (36) та кемпінгів (12) у структурі колективних закладів розміщення є незначною і загалом не перевищує 5%.

Структуру спеціалізованих закладів колективного розміщування в Україні у 2017 р. формували бази відпочинку та інші заклади відпочинку (крім турбаз), частка яких становила 73% від усієї кількості закладів цієї категорії (1212 закладів), санаторії (327 закладів, 20%) та пансіонати і будинки відпочинку (93,6%) [2].

Варто зауважити, що сучасний етап розвитку мережі закладів розміщення в Україні характеризується не лише структурними, а й регіональними особливостями (рис. 2).

За результатами аналізу територіальних відмінностей діяльності мережі колективних закладів розміщення виявлено суттєві просторові диспропорції. Найвищий рівень розвитку цієї мережі характерний для Південного та Карпатського макрорегіонів, а також для столиці й областей із розгалуженою екістичною мережею і високим рівнем ділової активності. Водночас у решті регіонів, особливо північних, показники розвитку мережі закладів розміщення є дуже низькими.

Поряд із цим, навіть у регіонах із найкраще розвиненою індустрією гостинності, розвиток мережі закладів розміщення характеризується низкою проблем, серед яких невідповідність міжнародним нормам проживання та відпочинку недостатня кількість власне готельних закладів, невисока частка сертифікованих готелів, застаріла матеріально-технічна база та ін. Шлях до вирішення вказаних проблем, на нашу думку, полягає у не лише у модернізації інституційного забезпечення розвитку індустрії гостинності чи підвищенні її інвестиційної привабливості, а й у створенні та функціонуванні системи моніторингу параметрів розвитку мережі закладів розміщення для виявлення і врахування його актуальних тенденцій у стратегічному управлінні туристичною сферою на регіональному рівні.

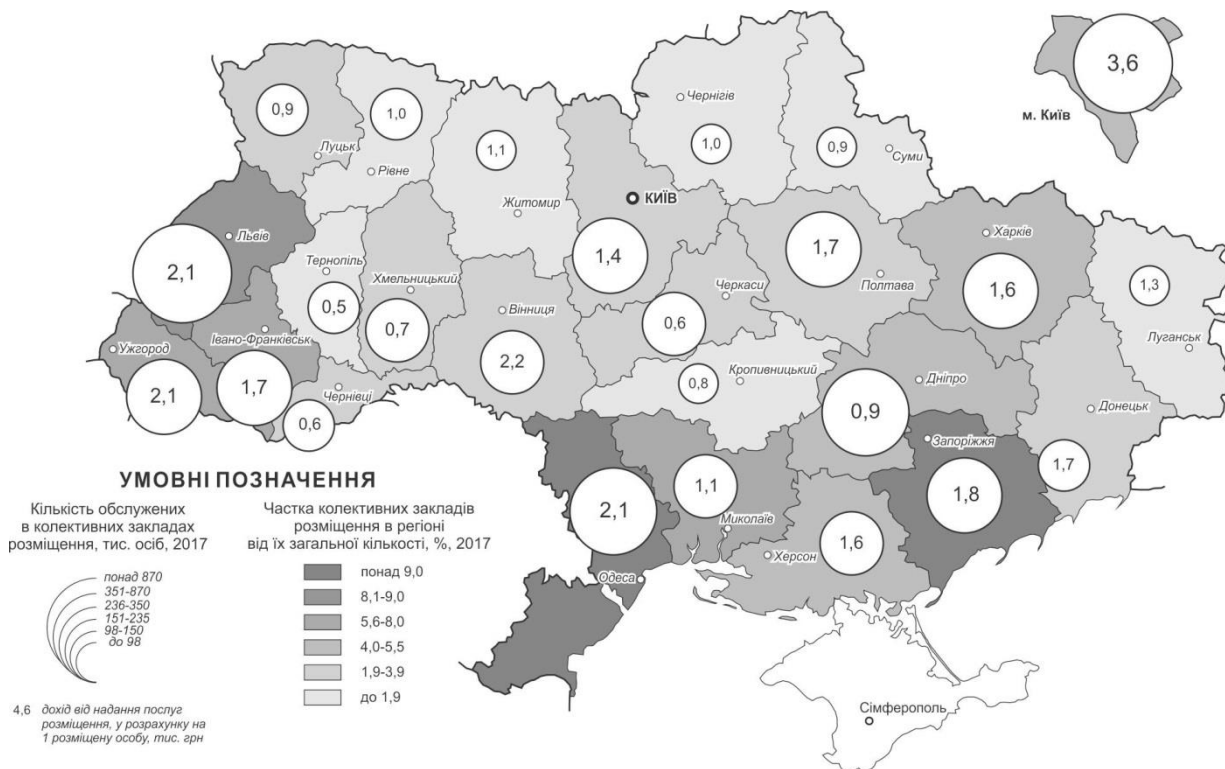


Рис. 2. Регіональні особливості розвитку колективних закладів розміщення в Україні у 2017 р.

Джерело: складено на основі [2]

Література:

1. Білоцерківський О.Б. Статистичний аналіз і тенденції розвитку готельного господарства в Україні / Білоцерківський О.Б. – Режим доступу: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2018/30-2018/25.pdf>.
2. Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Жульковська Д.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку готельного бізнесу в Україні / Д.Ю. Жульковська – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/zhulkovska.htm.
4. Ткаченко А.М. Проблеми та перспективи розвитку готельного бізнесу в умовах сьогодення / Ткаченко А.М., Лелі Ю.Г. – Режим доступу: http://bses.in.ua/journals/2016/12-1_2016/39.pdf

Макаров В. М., к.т.н.

Каплін М. І., к.т.н.

*Інститут загальної енергетики
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

ПРОГНОЗ ВИКОРИСТАННЯ ВУГІЛЛЯ В ТЕПЛОВІЙ ЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ ДО 2040 РОКУ

Вугілля – єдиний енергоносіє в Україні, власні обсяги видобутку якого є потенційно достатніми для практично повного забезпечення потреб національної економіки. За окремими оцінками, прогностичні запаси вугілля становлять 117,5 млрд. т. (з них 70 млрд. – високоякісне енергетичне), у т.ч. 56,7 млрд. т. – розвідані запаси, з

них енергетичних марок – 39,3 млрд. т. За запасами вугілля Україні належить сьоме місце в світі – 4% світових запасів. Максимальний обсяг видобутого вугілля – 218,1 млн. т. мав місце у 1977 р. Якщо у останні роки, до початку військових дій на Донбасі, видобуток становив порядку 80 млн т, то в 2015 р. було видобуто лише 39,7 млн. т. У 2017 і 2018 роках, в результаті блокування поставок вугілля з окупованих територій, було видобуто 35 і 33 млн. т. відповідно.

Протягом останніх років внаслідок окупації частини території країни вугільна промисловість держави зазнала значних збитків. Зокрема, повністю втрачено паливну базу енергетичного вугілля антрацитової групи, істотну частину видобувних потужностей газового вугілля.

Збереження негативної тенденції падіння обсягів видобутку енергетичного вугілля на вітчизняних вугільних шахтах буде об'єктивно сприяти зростанню його імпорту або підвищенню навантаження на енергоблоки атомних електростанцій. Ані перше, ані друге не додають позитиву до ефективності та безпеки функціонування вітчизняного паливно-енергетичного комплексу.

Скорочення паливної бази енергетичного вугілля вже призвело до суттєвих змін паливозабезпечення й, відповідно, структури виробничих потужностей теплової енергетики України і матиме істотний вплив на розвиток цього сектора паливно-енергетичного комплексу. Для вирішення задачі визначення гранично-досяжних прогнозних обсягів паливозабезпечення теплової енергетики, узгоджених з можливостями розвитку вуглевидобування розроблено методичний підхід що використовує:

- економіко-математичну модель виробничого типу для розрахунку загального паливно-енергетичного балансу теплових електростанцій із врахуванням всіх видів вуглецевмісного палива;

- моделі оптимізації структури вугільного палива для потреб об'єктів генерації теплоенергетичного сектора і відповідних цій структурі обсягів викидів забруднювачів оточуючого середовища.

Економіко-математична балансово-оптимізаційна модель виробничого типу, розроблена для вирішення задач оптимізації взаємоузгодженого функціонування теплової енергетики України і паливних галузей ПЕК, дозволяє визначити обсяги вугільного палива, що споживається ТЕС і ТЕЦ за різних варіантів їх паливозабезпечення та інтенсивностей використання встановлених потужностей і дає можливість узгодити такі варіанти з можливостями постачання вугілля вітчизняною вуглевидобувною промисловістю та з джерел імпортування з метою гарантованого задоволення вимог енергетичної безпеки держави. Виробництво паливних ресурсів видобувними галузями, а також їх споживання об'єктами генерації електричної і теплової енергії подаються в межах єдиного підходу технологічними способами Л.В. Канторовича [1].

Важливою властивістю такого підходу до моделювання взаємоузгодженого функціонування теплової енергетики України і паливних галузей ПЕК є можливість узгодження рівнів розвитку цих секторів економіки з метою гарантованого задоволення вимог енергетичної безпеки держави. Виробництво паливних ресурсів видобувними галузями, а також їх споживання об'єктами генерації електричної і теплової енергії подаються технологічними способами Л.В. Канторовича, що забезпечило:

- диференційоване врахування технологічних показників виробників палива і енергії в умовах суттєвих змін теплоенергетичного і паливного секторів економіки, викликаних окупацією частини території країни;

– визначення обсягів утворення забруднювачів оточуючого середовища, як побічних продуктів технологій виробництва електричної і теплової енергії, що надає можливості оцінки заходів, спрямованих на поступове досягнення екологічних норм європейського законодавства.

З метою задоволення деталізованої потреби на паливо споживачів теплової енергетики балансово-оптимізаційну модель паливозабезпечення інтегровано з моделями оптимізації структури вугільної продукції для теплових електростанцій [2]. Ці моделі призначені для визначення:

– оптимальної структури паливозабезпечення ТЕС вугіллям із заданими марками й теплофізичними властивостями за критерієм сумарних витрат на постачання (ціна), податки на викиди забруднювачів і встановлення газоочисного устаткування;

– послідовності переобладнання шахт згідно з прогнозними обсягами потреби ТЕС на штатне вугільне паливо.

З використанням розробленого комплексу моделей розраховано прогнозні обсяги паливозабезпечення теплової енергетики до 2040 року, вміщені до таблиці. У розрахунках використано показники прогнозного виробництва електроенергії, наведені у результатах аналітичних досліджень Інституту загальної енергетики НАН України [3].

Таблиця 1

Прогнозні обсяги паливозабезпечення теплової енергетики України до 2040 р.

Паливо	2015 р.	2020 р.	2025 р.	2030 р.	2035 р.	2040 р.
Електроенергія ТЕС і ТЕЦ, виробництво, млрд кВт·г	55,2 (факт)	66,1	75,5	98,2	124,5	144,5
Власний видобуток вугілля, млн т						
А	0,0	–	–	–	–	–
П	0,0	–	–	–	–	–
Г	7,284	10,447	13,097	14,566	18,904	17,467
ДГ	10,866	13,392	15,289	13,298	11,592	11,592
Імпорт вугілля*, млн т						
Антрацитова група	3,403	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Газова група	–	– 5,391	– 4,875	6,377	16,240	26,433
Всього вугілля, млн т						
Антрацитова група	3,403	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Газова група	18,150	18,448	23,511	34,241	46,735	55,493
Інші види палива						
Природний газ, млрд м ³	8,293	8,361	8,040	9,291	11,306	13,450
Коксівний газ, млрд м ³	1,513	1,513	1,421	1,596	1,882	2,260
Доменний газ, млрд м ³	1,874	1,874	1,760	1,977	2,332	2,800
Мазути, тис. т	72,457	75,598	89,698	101,266	110,444	134,318
Нафтозаводський газ, тис. т	14,302	14,302	13,430	15,086	17,790	21,365
Інші нафтопродукти, тис. т	34,324	34,324	32,231	36,208	42,696	51,277
Тверде біопаливо, млн т	0,916	0,916	0,860	0,966	1,140	1,369

* – від’ємні значення відповідають надлишку вугілля власного видобутку й, відповідно, відсутності потреби в імпортуванні

Не дивлячись на тимчасово успішне вирішення проблеми дефіциту антрацитового вугілля шляхом переобладнання енергоблоків ТЕС на споживання вугільного палива газової групи марок, значне зростання виробітку електроенергії, передбачене

прогнозом до 2040 року, потребуватиме великих обсягів імпортування вугілля з метою паливозабезпечення теплової енергетики. Вже у 2030 році ці обсяги становитимуть 14,4 млн. т., а в 2035 і 2040 рр. – 24,2 і 34,4 млн. т., відповідно, що значно перевищує можливості транспортної інфраструктури країни (пропускна здатність залізниці при імпортуванні вугілля – 14,5 млн. т/рік; морських торгових портів – 6,2 млн.т/рік у 2020-2035 рр. і 12,2 млн.т/рік у 2040 р.).

Зважаючи на те, що згадані обсяги імпортування отримано за гранично досяжних рівнів власного видобутку вугілля, наведених в цьому дослідженні, слід стверджувати, що вирішення задачі паливозабезпечення теплової енергетики необхідно шукати в межах загальної проблеми розробки якісного енергетичного балансу держави.

Література:

1. Каплін М.І. Балансово-оптимізаційна модель взаємодії енергетики з паливними галузями ПЕК України з урахуванням європейських екологічних норм / М.І. Каплін, В.М. Макаров, Т.Р. Білан // Проблеми загальної енергетики. – 2018. – Вип. 1(52). – С. 5–11.
2. Макортецький М.М. Математична модель оптимальної структури вугільної продукції для ТЕС України із врахуванням екологічних обмежень / Макортецький М.М., Перов М.О., Новицький І.Ю. // Проблеми загальної енергетики. – 2017. – Вип. 2(49). – С. 40–48.
3. Кулик М.М. Концептуальні підходи до розвитку енергетики України (аналітичні матеріали) / М.М. Кулик, В.П. Горбулін, О.В. Кириленко. – К. : Ін-т загальної енергетики НАН України, 2017. – 78 с.

Мельник В. В., к.е.н., доцент

*Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини
м. Умань, Черкаська область, Україна*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Рівень конкурентоспроможності відображає відмінність певної продукції від продукції конкурентів, яка вже потрапила на ринок, і тієї, яка ще не потрапила на нього, за ступенем задоволення потреб споживачів та за витратами на придбання даної продукції [1, с. 23].

Конкурентоспроможність – визначальна ринкова категорія, що відбиває одне з найважливіших властивостей ринку – його конкурентоспроможність. При незмінних якісних характеристиках виробу його конкурентоспроможність може змінюватися в досить широких межах, реагуючи на різні фактори, обумовлені конкурентним середовищем. Резюмуючи сказане, на нашу думку, можна запропонувати наступні визначення:

– конкурентоспроможність – властивість об'єкта, що має визначену частку відповідного ринку, що характеризує ступінь відповідності техніко-функціональних, економічних і інших характеристик об'єкта вимогам споживачів, визначає частку ринку, що належить даному об'єктові, і перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів;

– якість продукції – сукупність властивостей, що характеризують ступінь його суспільної корисності з урахуванням суспільнонеобхідних витрат праці на всіх стадіях відтворювального циклу [5, с. 79].

О.О. Смірнов пропонує розглядати конкурентоспроможність підприємства як сукупність природних, освітньо-професійних, ділових та моральних якостей працівників, що найбільше користуються попитом у певний період ринкової кон'юнктури, що дають змогу якісно виконувати поставлені трудові завдання, а в умовах конкуренції досягати кращої реалізації інтересів роботодавця та потреб персоналу [8, с. 568].

В.М. Коломієць трактує конкурентоспроможність персоналу як сукупність джерел конкурентних переваг і самих переваг у персоналу підприємства та здатність персоналу реалізувати власні конкурентні переваги, що задовольняє одночасно потреби суспільства, підприємства та працівника [4, с. 170].

Інші науковці вважають, що конкурентоспроможність персоналу – це здатність реалізовувати конкурентні переваги таким чином, щоб сприяти просуванню підприємства на кращу позицію; це характеристика розвитку трудового потенціалу підприємства, що дає змогу в наявних виробничо-економічних умовах виробляти та реалізовувати продукцію, яка за своїми характеристиками є більш привабливою для споживачів, ніж продукція конкурентів; це характеристика особистісних та професійних характеристик, що є передумовою формування конкурентоспроможності праці та формує конкурентоспроможність продукції, яка суттєво впливає на конкурентоспроможність підприємства загалом [6; 7].

Зараз в Україні запровадження інновацій у виробництво виявляється у заміні морально та (або) фізично застарілої техніки. Але це не забезпечує підприємству підвищення конкурентоспроможності, оскільки у світі відбуваються активний розвиток нових технологій та швидкий моральний знос наявних. Прискорення інноваційної діяльності та запровадження інновацій у виробництво приводять до появи нових галузей виробництва та відмирання наявних [3, с. 132].

Класична система чинників впливу, які забезпечують рівень конкурентоспроможності, складається з наступних елементів:

1) конкурентоспроможність продукції (її якість, ціна, споживча перевага перед іншими товарами, ступінь задоволення потреби);

2) конкурентоспроможність ресурсного потенціалу (технічне та технологічне оснащення, виробничо-сировинна структура, кадрове забезпечення, фінансові та інноваційні можливості);

3) конкурентоспроможність організаційної структури та системи менеджменту (форма господарювання, організаційна структура, структура управління та функції, механізм управління, гнучкість та оперативність менеджменту);

4) конкурентоспроможність інформаційно-комунікаційних зв'язків (організація системи обміну внутрішньою та зовнішньою інформацією) [2, с. 5].

Таким чином існує значна кількість підходів до визначення чинників національної конкурентоспроможності країни, які можна об'єднати у дві основні групи:

зовнішні – характеризують стан зовнішньої конкурентної середовища; країна здатна лише частково впливати на них;

внутрішні – чинники, якими країна здатна управляти; їх наявність залежить від ефективності державного управління.

При цьому оцінку внутрішніх чинників національної конкурентоспроможності проводять на таких рівнях:

– мікрорівень, на якому визначається конкурентоспроможність фірм за допомогою таких показників як прибутковість, рентабельність, продуктивність праці, ліквідність і кредитоспроможність, а також – якість продукції, ступінь задоволеності споживачів та інші;

– мезорівень, на якому визначають конкурентоспроможність галузей та кластерів за допомогою середніх показників діяльності фірм певної галузі, у сферах виробництва та обігу;

– макрорівень, на якому визначають конкурентоспроможність країни за допомогою таких показників, як динаміка доходів населення, ефективність використання усіх видів ресурсів, темпи інфляції, рівень зайнятості, сальдо торговельного балансу, питома вага високотехнологічного експорту та інших [9, с. 8].

Література:

1. Гайдук Л. Інновації як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств України / Л. Гайдук // Наукові праці НДФІ. – 2014. – № 1 (66). – С. 22-27.
2. Гончарук Т. І. Методологія конкурентоспроможності: досвід теорії та теорія досвіду / Т. І. Гончарук // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 2. – С. 3-10.
3. Грозна В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як передумова співробітництва з ЄС / В. Грозна // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11 (29). – С. 130-134.
4. Коломієць В.М. Місце конкурентоспроможності персоналу в системі трудових відносин підприємства / В.М. Коломієць // Економіка та підприємництво. Держава та регіони. – 2006. – № 4. – С. 169-172.
5. Пронкіна Л. І. Сучасні підходи та пріоритети підвищення конкурентоспроможності України. / Л. І. Пронкіна // Вісник Тернопільського національно-економічного університету. – 2015. – № 3. – С. 77-85.
6. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможності праці: теорія і практика регулювання / М.В. Семикіна. – Кіровоград : ПіК, 2003. – 426 с.
7. Славгородська О.Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства / О.Ю. Славгородська, В.Г. Щербак // Наукові праці ДонНТУ. – 2005. – № 8. – С. 94-101.
8. Смірнов О.О. Діагностика конкурентоспроможності персоналу в системі управління інноваційною діяльністю підприємства / О.О. Смірнов // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики : збірник наук. пр. – Львів : Видавництво нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2007. – С. 566-572.
9. Уніят А. В. Критерії та оцінка конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / А. Уніят // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 7-11.

Mykolaichuk M. M., Doctor of Science in Public Administration, Professor
Odesa Regional Institute for Public Administration
National Academy for Public Administration
Under the President of Ukraine
Odessa, Ukraine

Rozputenko I. V., Doctor of Science in Public Administration, Professor
State Agrarian and Engineering University in Podilya
Kamianets-Podilskyi, Khmelnytsk region, Ukraine

MODERN TASKS FOR THE BALANCED FOOD SECURITY MANAGEMENT OF REGIONS

The resource supply of the food industry involves the supply of raw materials for processing enterprises in quantities necessary for production, which can meet the needs of the population of the region according to reasonable consumption standards. State support

and regulation are needed to overcome the negative tendencies in resource provision. At the same time, it is necessary to solve the problems of increasing the purchasing power of the population of the region and ensuring the development of agriculture. The solution of these problems will be facilitated by the development of rural areas, which also requires state support and regulatory measures to stimulate integrated development of the territories, attracting specialists, and rational use of natural resources considering the strategic goals of the development of the respective regions.

Problems of providing the population with meat and dairy products have a chain character. An increase in food production is possible only with the corresponding increase in livestock and sown area planted for the cultivation of forage crops, and an increase in their yields. However, as the experience of Ukraine shows, sometimes, the opposite trends are observed.

In the period from 1990 to 2017, the share of livestock products in agricultural products decreased from 48.5% to 29.7%. The number of cattle for the same period decreased from 25194,8 thousand heads to 3682,3 thousand heads, that is, 6,8 times. The livestock of pigs, for the corresponding period, reduced by three times (from 19946,7 thousand heads to 6669,1 thousand heads) [2].

It must be noted that the increase in the share of livestock will contribute to improving not only the satisfaction of the needs of the population in meat products, dairy products, but also the restoration of the cultivation of fodder crops, which will positively affect the state of land resources. Also, the number of organic fertilisers will increase.

It is necessary to solve problems and with the efficiency of agricultural production. First of all, one of the most valuable natural resources – the land – is inefficiently used. The indicator of gross farm output per hectare of agricultural land in Ukraine is 2,5 times less than in Bulgaria, 2.9 times less than in Poland, more than eight times lower than the average for the 15 EU countries, nine times lower Achievements of Germany [calculated from 2, 3]. And this even though Ukraine has exceptionally favourable conditions for the development of agriculture. It owns one-third of the world's black earth reserves, 27% of Europe's arable land, which accounts for 0.68 hectares per citizen of Ukraine and only 0.25 hectares in the average European index [3].

A systemic approach to regional food security management requires recognition that the maximum satisfaction of the population of the region in food is not the main objective of local development. This approach is just one of the means of ensuring the health of the community, increasing the length of people's life. The most generalised description of the aspirations of humanity, both in the global and the territorial dimension, gives the concept of sustainable development. It involves along with social development the need for significant overall economic achievements of the regions, increasing their competitiveness, rational nature management. In this case, there are contradictions regarding the use of scarce resources, the need to take into account their environmental impact and other strategic goals of development. The justification of managerial decisions regarding state regulation of food security and other areas of sustainable development of regions is possible only based on balanced management. Its essence is the coordinated solution of the problems of ensuring food security of the regions, considering the need for a positive influence of the consequences of administrative decisions on achievement in the sustainable development of the territories. The scheme of systemic food security of regions based on balanced management is shown in Figure 1.

In sustainable development, social achievements (in particular, increasing the life expectancy of the population) and preservation of natural resources for future generations are a priority. The life expectancy of the population depends considerably on its lifestyle,

which should be characterised by high-quality nutrition, confidence in the future, the sufficiency of funds to ensure comfortable living conditions and rest. The quality and diversity of food products depend on the development of the food industry, the excellence of technology, and activity in innovation. Therefore, it is essential to stimulate the innovation activity of food industry enterprises, both at the state and at the regional level.

For develop a system of incentive measures, it is necessary to create, at the regional level, forecasts of the capacity of the food market, to determine resource requirements. The gap between the projected demand and the available provision will determine the priority directions of action, the distribution of natural resources between the strategic areas of activity in the region. It is vital to ensure the synergistic effect of their interaction.

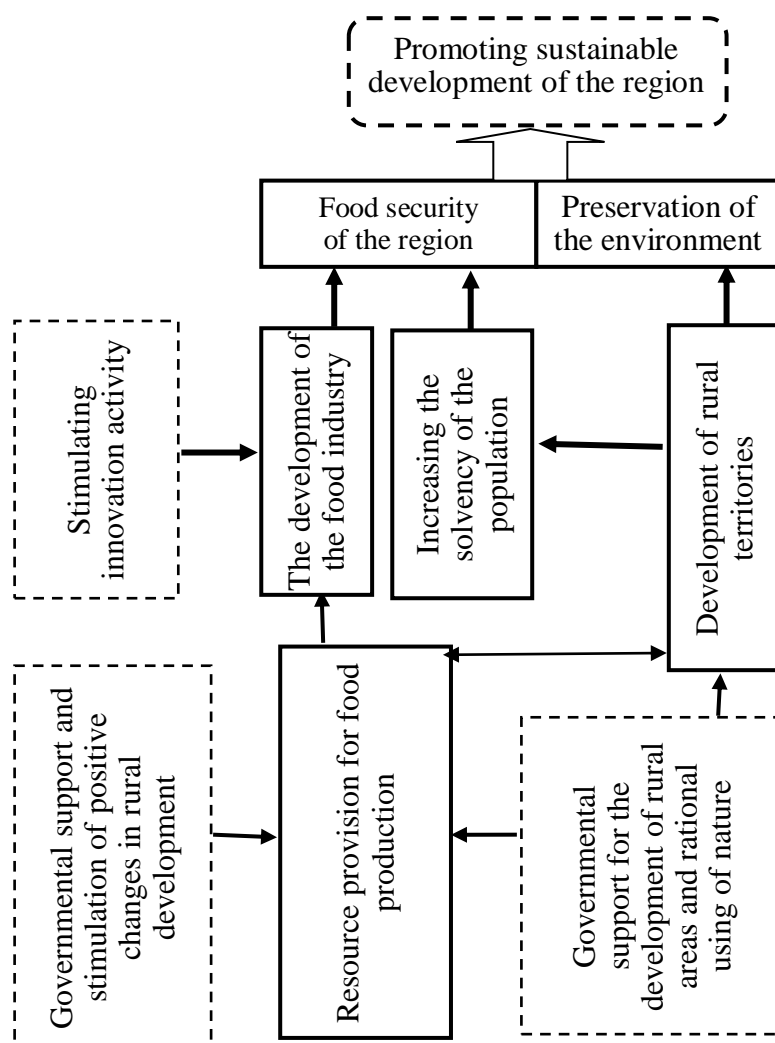


Fig. 1. Components of a systemic approach to ensuring food security of regions based on balanced management

References:

1. Millennium Development Goals. Ukraine: 2000-2015. United Nations Development Program in Ukraine. [Electronic Resource]. – Mode of access: URL: http://un.org.ua/images/stories/docs/2015_MDGs_Ukraine_Report_ukr.pdf. – Title from the screen.
2. State Statistical Service of Ukraine. [Electronic Resource]. – Mode of access: URL: <http://ukrstat.gov.ua>. – Title from the screen.
3. European Commission. Eurostat. [Electronic Resource]. – Mode of access: URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/database>. – Title from the screen.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК КАНАЛ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

В последние годы во всем мире отмечается значительный рост социальной и политической активности граждан. Общество стремится к конструктивному диалогу с органами государственного управления. Наблюдается активное развитие институтов гражданского общества. Важным фактором, повлиявшим на развитие данных процессов, стал стремительный рост Интернета. Самые главные общественные инициативы реализуются посредством Интернет-коммуникаций. Интернет-аудитория растет заметно быстро к чему прямое отношение имеют социальные сети. Поскольку социальные сети предоставляют пользователям множество платформ для самовыражения.

Популярность использования социальных сетей органами государственного управления также растет [1]. Социальные сети считаются мощным инструментом для различных видов деятельности государственного управления, которые не только касаются информирования граждан, но и их участия в принятии решений и управлении муниципалитетами [2].

Ученые отмечают потенциальный вклад социальных сетей в повышение интерактивности, транспарентности и открытости органов государственного сектора и в поощрение новых форм подотчетности и укрепление доверия граждан к правительствам [3], повышение легитимности и отзывчивости государственных органов [4].

Так, в целях содействия выражению активной гражданской позиции и построения обратной связи от граждан в Государственной программе «Цифровой Казахстан», одной из ключевой задачей, поставленной перед Правительством Республики Казахстан является реализация мероприятий по дальнейшему развитию «Открытого Правительства» и «Открытого Парламента» [5]. Между тем «Открытое Правительство» формируется на базе электронного правительства, которое в числе других Интернет-технологий может быть реализовано посредством социальных сетей.

Более того Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу в своем Послании народу «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» заявил, что государственные органы *должны применять современные цифровые технологии для учета замечаний и предложений граждан в режиме реального времени и оперативного реагирования* [6].

Вовлечение граждан и улучшение связи между гражданами и представителями органов государственного управления посредством социальных сетей являются инструментом повышения прозрачности правительства, участия общественности в государственных делах [7].

Использование социальных сетей для установления контактов с гражданами в настоящее время является обычной практикой в некоторых странах. Граждане имеют возможность выражать свои точки зрения и мнения 24 часа в сутки, 7 дней в неделю по актуальным вопросам [8].

Использование социальных сетей для обеспечения дополнительного распространения информации, коммуникации и каналов участия, с помощью которых граждане могут получать доступ к деятельности правительства и чиновников

содействует принятию обоснованных государственных решений [9]. Социальные сети являются одним из самых сильных маркетинговых инструментов, используемых частными компаниями и почти два миллиарда пользователей социальных сетей, представляют собой большой потенциал для улучшения обслуживания клиентов и участия пользователей в разработке новых продуктов и услуг [10]. Государственному управлению следует использовать данный потенциал социальных сетей в таком же направлении.

Результаты некоторых исследований демонстрируют, что, респонденты, которые взаимодействовали с правительством через социальные сети, с большей вероятностью доверяли государственным и местным органам власти, чем те, кто не использовал [9].

За последние несколько лет агентства и департаменты как в правительстве США, так и в местном правительстве Европейского Союза [7] широко применяют технологий Web 2.0 в качестве онлайн-инструментов и систем, предназначенных для социальных взаимодействий [11]. Таким образом социальные сети становятся одними из наиболее подходящих инструментов для достижения основных целей директивы Открытого правительства США–прозрачности, участия и сотрудничества [12]. Через корпоративный диалог между правительством и гражданами, открытый с помощью социальных сетей [7] можно увеличить свои социальные возможности [13], обогащать взаимодействие с внешними заинтересованными сторонами [14].

В ходе проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Для правительства социальные сети помогают достичь целей Открытого правительства, как прозрачность, участие и сотрудничество, создать культуру открытости, или служить для других целей, например, в качестве антикоррупционных инструментов.

Активное использование социальных сетей имеет положительное влияние на государственный сектор, включая повышение прозрачности государственного сектора, улучшение разработки политики, улучшение государственных услуг и улучшение управления знаниями и межведомственного сотрудничества. Следовательно, использование социальных сетей в государственном управлении сохранит и увеличит свою роль в формировании «Открытого Правительства». Поскольку предлагает несколько ключевых возможностей для модернизации государственного управления: демократическое участие и вовлечение, совместное производство, а также краудсорсинговые решения и инновации.

В Республике Казахстан использование социальных сетей в органах государственного управления находится на самом начальном уровне. Социальные сети преимущественно используются для предоставления информации (электронное информирование). В связи с чем Правительству следует пересмотреть политику в данной сфере в пользу широкого использования социальных сетей для вовлечения общественности в процесс принятия управленческих решений.

Литература:

1. Allcott H., Gentzkow M. Social Media and Fake News in the 2016 Election // *Journal of Economic Perspectives*. – 2017. – 31 (2). – P. 211–236.
2. Svidroňová M., Kašćáková, A., Vrbičanová, V. Can Social Media be a Tool for Participatory Governance in Slovak Municipalities ?// *NISPAcee Journal of Public Administration and Policy*. – 2018. – 11(2). –P. 81-101.
3. La P., Todd M., Demchak C., Friis C. Webbing Governance: National Differences in Constructing the Public Face.// In G. D. Garson (ed.). *Handbook of Public Information Systems*. New York: Marcel Dekker. – 2000. – P. 179–196.

4. Sinkiene J., Thomas B. Social Media Adoption and Performance: A First Look at Lithuanian Municipalities. //Paper presented at the 24th NISPAcee Annual Conference. – 2016, 19–21 May. – Zagreb, Croatia.
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827 «Об утверждении Государственной программы «Цифровой Казахстан» // Сайт “adilet.zan.kz” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000827>.
6. Послание Президента Республики Казахстан от 10 января 2018 года «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» // Сайт “adilet.zan.kz” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1800002018>.
7. Bonsón E., Torres L., Royo S., Flores F. Local e-Government 2.0: Social Media and Corporate Transparency in Municipalities //Government Information Quarterly. – 2012. – 29(2). – P. 123–132.
8. Sandoval-Almazan R., Gil-Garcia R. Are Government Internet Portals Evolving towards more Interaction, Participation, and Collaboration? Revisiting the Rhetoric of e-Government among Municipalities// Government Information Quarterly. – 2012. – 29. –P. 72–81.
9. Song Ch., Lee J. Citizens’ Use of Social Media in Government, Perceived Transparency, and Trust in Government// Public Performance & Management Review. – 2015. – 39. – P. 430–453.
10. Jukic T., Merlak M. Social Media Usage in Slovenian Local Self-Government: First Results // In Proceedings of the NISPAcee 2016 conference. – 2016. – CD-rom. – Bratislava: NISPAcee.
11. Mergel I., Bill G. Social Media in the Public Sector Field Guide: Designing and Implementing Strategies and Policies// – 2016. – San Francisco, CA: Jossey-Bass/Wiley.
12. Hansen D., Shneiderman, B., Smith, M. Analyzing socialmedia networks with NodeXL: Insights from a connected world // – 2011. Burlington, MA: Morgan Kaufmann.
13. McAfee, A. Enterprise 2.0: The dawn of emergent collaboration // MITS Sloan Management Review. – 2006. – 47. P. 21–28.
14. Dixon B. Towards e-government 2.0: An assessment of where e-government 2.0 is and where it is headed// Public Administration & Management. – 2010. – 15. – P. 418–454.

Nehoda Yu. V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Kyiv, Ukraine

THE PRINCIPLES OF STRUCTURIZATION OF REGIONAL AGRICULTURAL COMPLEXES ECONOMY

Effective structurization of regional agricultural complexes economy is based on the usage of main principles that are requirements of goal-setting, coordination, relative self-independence of structural components, consistency, taking into account the regional specifics, social orientation, selectiveness, adaptation, optimality, balance and systemacy. The basic, super structural in this system, to our point of view, are principles of aim determination, optimality, balance and systemacy that form peculiar “skeleton” of structured economy of regional agricultural complexes (Fig. 1).

Essentiality of goal-setting principle is that new structure must correspond to the definite, clearly defined orientation of economy of regional agricultural complexes distinguishing key sectors and forming specific tasks.

The requirement of optimality foresees investigation and estimation of different variants of structurization of this or any other organization or their system by choosing between existing alternatives optimal structure.

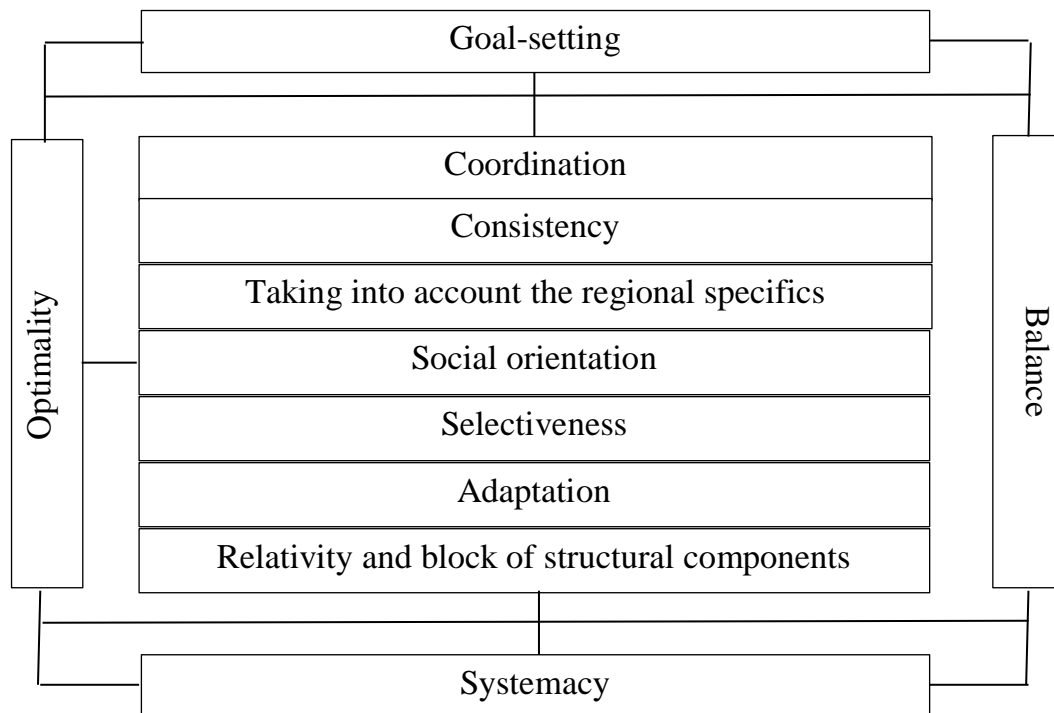


Fig. 1. The principles of structuring of regional agricultural complexes

The required proportionality of forming and development of all the elements of new structure are ensured by compliance with balance principle of investigated economy of regional agricultural complexes.

Undertakings taken in the sphere of structuring of regional agricultural complexes economy must be formed and fulfilled as a kind of determined system having taken into account their conformity and interaction.

In the framework of structural coordination, the location of undertakings is done in specific order as to required transformations in the organization system and management system of regional agricultural complexes economy.

The autonomy principle proves that each element of the structure must have specific self-independence with possibility of comprehensive microstructure functioning, that should not affect unity of common structure of regional agricultural complexes economy.

The requirement of consistency of fulfilled undertakings during the structuration process foresees not only their logicity but also conformity while solving assigned tasks.

The important principle of structuring is taking into account regional specifics from the point of resources, industrial, institutional and other possibilities this or that regional agricultural complex.

The necessity of taking into consideration the principle of social orientation is determined by the importance of solving social tasks during structuring process from the position of social enhancement and protection, forming adequate infrastructure and population life level improvement.

The selective approach is an important principle of structuring, because due to impossibility to solve all the tasks at once, the required selection of priority directions with concentration on them current resources and opportunities.

The adaptation principle foresees that a structure that is being built must have an ability to adapt to transformation of internal and external surroundings while saving balance of economic system in the terms of uncertainty when the borders of flexibility determine possible variants of structuring.

Thus, proposed system of principles of regional agricultural complexes economy structurization allows under the analysis of factors of internal and external surroundings, investigation and estimation of current structure, to fulfill the required goal-setting, with further support of better variant and future realization of accepted strategy of structurization in economy of regional agricultural complexes.

Онищенко С. В., д.е.н., доцент

Маслій О. А., к.е.н.

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

РИЗИКИ ТА ЗАГРОЗИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ: БЕЗПЕКОВИЙ АСПЕКТ

Глобальні тенденції трансформації національної економіки в сучасних умовах пов'язані з цифровізацією економічних відносин та переходом до, так званої, цифрової економіки в рамках концепції інформаційного суспільства. В сучасних умовах цифровізація (digitalization) перетворюється з простого методу покращення якості життя населення у драйвер світового економічного розвитку, що забезпечує підвищення ефективності бізнесу.

Цифровізація економіки в рамках прогресивного розвитку економіки знань, інформатизації і комп'ютеризації суспільних відносин дає можливості отримання значних конкурентних переваг, підвищення продуктивності праці, зниження витрат виробництва, створення нових бізнес-моделей і нових форм бізнесу, суттєвого економічного зростання. В цілому, експерти Світового банку відмічають, що цифровізація економіки не лише стимулює економічне зростання, але й суттєво прискорює його темпи. Саме на цьому ґрунтується найбільш розповсюджене та досить широке визначення цифрової економіки (digital economy), запропоноване Світовим банком, за яким цифрова економіка вважається новою парадигмою прискореного економічного розвитку, що базується на обміні даними в режимі реального часу [1]. Зарубіжні науковці доводять, що таке впровадження інформаційно-комунікаційних технологій є четвертою промисловою революцією та формує новий технологічний уклад, в основі якого виробництво устаткування, що використовує інформаційно-комунікаційні технології, і відповідного програмного забезпечення.

Разом із беззаперечними перевагами та додатковими можливостями цифровізація з позицій забезпечення економічної безпеки держави є каталізатором нових викликів, ризиків і загроз, які без відповідної нормативно-правової бази, що має бути прийнята на етапі зародження цифрової економіки та забезпечувати високий рівень конкуренції, ефективність інституційного середовища, формування навиків володіння сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями, підвищення якості підготовки фахівців і стимулювання навчання протягом усього життя, можуть нанести суттєвих збитків та створити перешкоди розвитку цифрової економіки й забезпеченню економічної безпеки держави, регіонів та окремих громадян.

Фахівці Світового банку [1] констатують, що можливості цифровізації економіки без якісних «аналогових доповнень», основним з яких є нормативно-правова база, можуть перетворитися в ризики економічній безпеці держави, які групують у три блоки, що представлено на рис. 1.

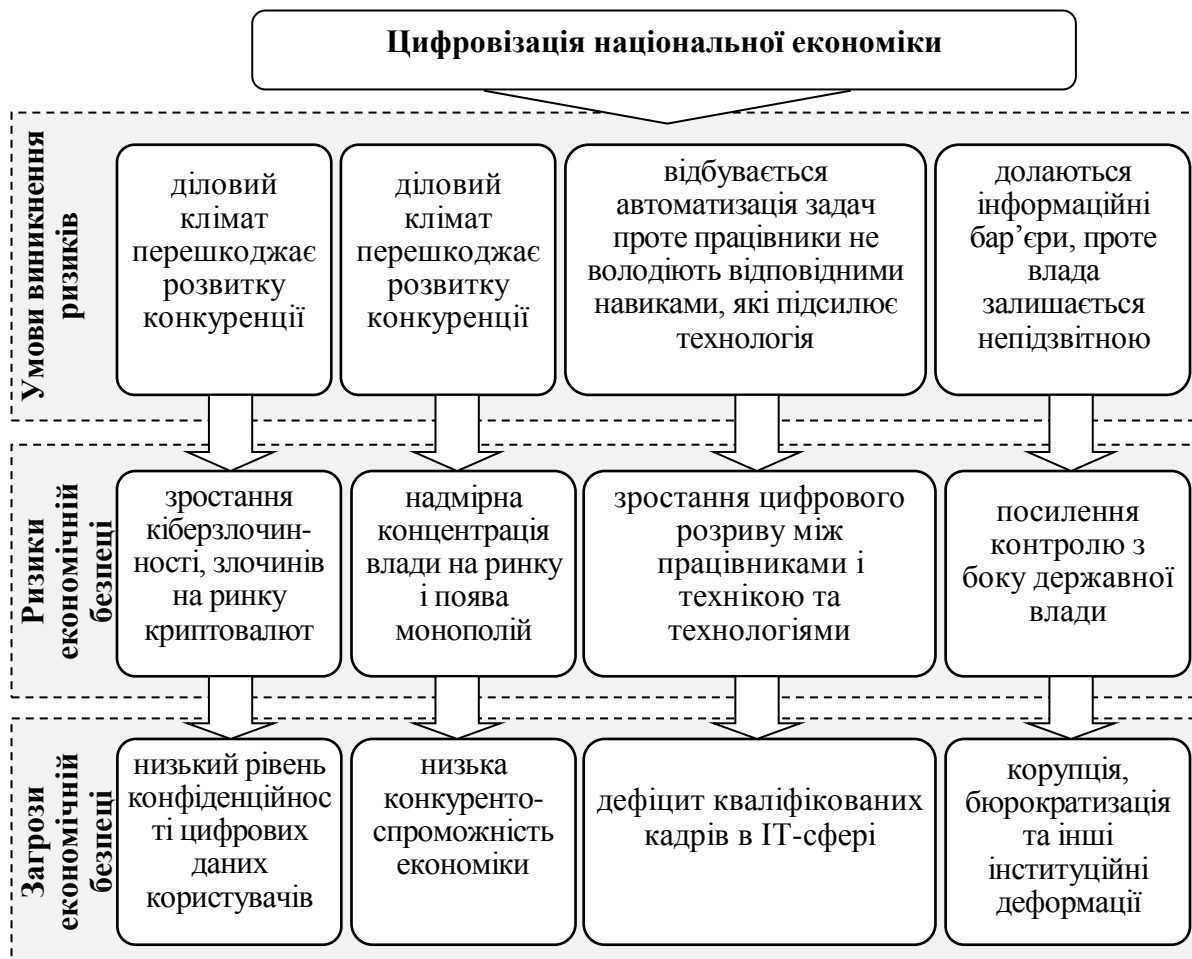


Рис. 1. Групування ризиків та загроз цифровізації національної економіки

Джерело: складено автором за дослідженнями Світового банку [1]

Поряд із вищезазначеними ризиками цифровізації економіки слід окремо виділити групу ризиків, пов'язану із кіберзлочинністю – злом пристроїв, атаки на мобільні прилади і фінансові мобільні додатки в складі дистанційного банківського обслуговування і платіжних систем, атаки на смарт-контракти тощо, що прямо впливають на рівень інформаційної безпеки держави та економічної безпеки в складі національної. За даними компанії Microsoft тільки в 2017 році кількість кіберзлочинів в світі збільшилася в чотири рази, а втрати від кібератак з використанням комп'ютерних вірусів оцінюються в десятки мільярдів доларів [2].

Зміна на основі цифровізації існуючих технологій і створення нових бізнес-процесів супроводжується виникненням специфічних ризиків економічній безпеці, для прикладу, виникнення додаткових ризиків на ринку криптовалют, що реалізується через використання такої цифрової технології, як блокчейн та інших.

В разі відсутності проактивного забезпечення економічної безпеки відбувається трансформація ризиків цифровізації у виклики та загрози економічній безпеці держави, найбільш небезпечними з яких є зниження конкурентоспроможності національної економіки через втрату перспектив інноваційного розвитку, недостатній рівень кадрового забезпечення прискореного економічного зростання на засадах цифровізації, а також виникнення інституційних деформацій з виникненням нових бізнес-процесів, таких як корупція в органах влади як на макро-, так і на мезорівні та інших.

Отже, в умовах прискореного розвитку інформаційного суспільства та проникнення інформаційно-комунікаційних технологій у всі сфери суспільного життя цифрова економіка перетворюється в рушій економічного зростання. Систематизація

й структурування ризиків цифровізації, а також розмежування ризиків, викликів і загроз дозволить реалізувати принципи проактивного (превентивного) управління в забезпеченні економічної безпеки держави та недопущення трансформації ризиків і викликів у реальні загрози економічній безпеці держави. Формування стратегії інтенсивної цифровізації економіки через нарощення кадрових, інтелектуальних та технологічних переваг, формування гнучкої нормативно-правової бази та інституційного середовища є перспективним напрямом подальших досліджень в умовах впровадження цифрових технологій у всі сфери економічних відносин.

Література:

1. World Development Report 2016: Digital Dividends / A World Bank Group Flagship Report. – Washington, 2016. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf?sequence=16> (дата звернення: 04.05.2019).

2. Microsoft Corporation / Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <https://www.microsoft.com/uk-ua> (дата звернення: 11.05.2019).

3. Стрелкова И.А. Цифровая экономика: новые возможности и угрозы для развития мирового хозяйства / И.А. Стрелкова // Экономика. Налоги. Право. – 2018. – № 2. – С. 18-26.

Pavliuk S. I., Candidate of Economic Sciences

Kuzoma V. V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Mykolayiv National Agrarian University

Mykolayiv, Ukraine

THE AMALGAMATED TERRITORIAL COMMUNITIES AS A PRIMARY ELEMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

At the present stage, there is an important question of determining the impact of globalization on the processes that occur in each country and in the modern world. It is the globalization that has a significant impact on socio-economic, political, technological, cultural and historical life. In addition, globalization in its manifestation contributes to economic growth, as a consequence – is to meet the growing needs of society, and at the same time – is the uncertainty and instability of development, which affect the functioning of socio-economic systems.

The scientific understanding of the socio-economic system is based on the theoretical and methodological principles of the system as a category. Any modern society functions on the basis of a certain model of development or a system. The term “system” is a philosophical concept that comes from the Greek (“systema” – a whole made up of parts) and is usually a sum of certain elements or subsystems that have causal relationships with each other, and as a result form integrity, a qualitative unity.

The analysis of the key methodological and scientific concepts regarding the term “systema» shows that modern ideas are almost similar to their predecessors from the mid-twentieth century. Thus, generalizing, we can note that the concept of “systema» is a set of elements that are interrelated and form a certain unity and integrity.

Socio-economic systems play a special role among those, created by man. Such systems have the corresponding purpose to functioning and contain a person as the main element in their structure. Thus, if we consider the economy at the macro level, the economic system can be understood as a system of production, distribution, exchange and consumption of

material goods. But there is also another interpretation, namely – a well-organized system of relationships between producers and consumers of material goods or a set of economic processes that are associated with the distribution of limited resources.

The modern economic thought, recognizing the territorial formation as an object of management, the arrangement of economic processes within the territorial formation, at the same time recognizes it as a socio-economic system, which has all the criteria of the system characteristics, which include the possibility of self-organization. At the same time, in modern scientific literature, both Ukrainian and foreign, and also in scientific-practical and methodological developments, there is a noticeable interest to the principles of a cybernetic approach to the management of socio-economic systems, which in itself can oppress the development of the processes of self-determination and self-organization of the territorial formation as a system. The lack of understanding of the essence and mechanism of action of synergetics laws, which predetermine, in particular, intra-system transformation, the restructuring of open systems, the formation of attractors, the emergence of cooperative effects in open territorial economic systems, lead to a conflict between methodology and tools for managing linear systems and the reaction to them from the non-linear territorial system, capable of self-organizing [1].

The aim of the local government system reform, adopted in 2014, is the formation of wealthy amalgamated territorial communities, the creation of conditions for their development, bringing services closer to people, the transfer of most of the power to the basic level of management with the help of clear separating of the functions between the levels of management, as well as ensuring adequate resource provision of local government.

Such transformation of system of the local self-government, through the creation of capable communities with new powers, functions and resources, requires significant and urgent changes in the levers and tools, technologies for regulating their development as territorial socio-economic entities. First of all, it concerns the management experience of the executive power of the local governments, which in most cases practically do not have it. Therefore, taking this into account, the expediency of the analysis of the united territorial community as a basic socio-economic system is relevant now.

It is the necessity and expediency of a comprehensive study of the united territorial community as a “primary element”, with its own structure, interrelationships, mutual influences and relationships between the elementary components that will determine the ability, socio-economic local development, the welfare of the population, permanence and stability.

The structural and functional approach to the analysis and synthesis of the united territorial community as a basic socio-economic system determines the dependence of the functions of each component of the system elements and the establishment of functional relationships that will ensure the most effective strategic planning, the achievement of maximum results of functioning. This can be achieved by establishing an appropriate set of links between the elements of the system, the functions of interaction and dependence of individual structural components and the overall state of the economic system, as well as acceptable combinations of its elements, determining their behavior in the processes and procedures of achieving the planned goals.

Any structural and functional system is characterized by three integral components: structure – architecture and form of internal organization of the elementary components of the object, functions – the behavior of the elementary components of the system and the nature of the relationship between them, emerging – synergetic relationships between the elements of the system, which provide an increase in the overall effect to bigger amounts than the sum of the effects of individual independent elements of the system.

So, from the point of view of a systematic approach, the united territorial community is a mechanism of a cumulative interaction of all elementary components (resources, economic entities, an institution, organization, an individual, a personal household), which interact with each other, and each component has its own function or purpose. The general function of any component of the company is the dependence between the price of its generated services (products, goods, business, etc.) and the cost of the resources, consumed for this purpose.

The formalized structural-functional scheme of the amalgamated territorial communities is presented on the picture1.

Providing an adequate standard of living and providing quality services, especially in the field of social protection, health, education and culture, housing and communal services, thanks to a harmonious combination of human resources, sufficient financial support and infrastructure is the purpose of the functioning of wealthy territorial communities, which are integral units of the new system of administrative and territorial structure of the country.

Economic development is really a priority, but it must take into account the necessary compromises in the community, to ensure a balance between the interests of business, the population and the environment. The conditions for the development of the community are provided by a significant number of components, in particular, a unified management system, common goals and joint work to strengthen the system and to minimize the impact of informal communication and to contribute to the growth of the results of the community activities and vice versa.

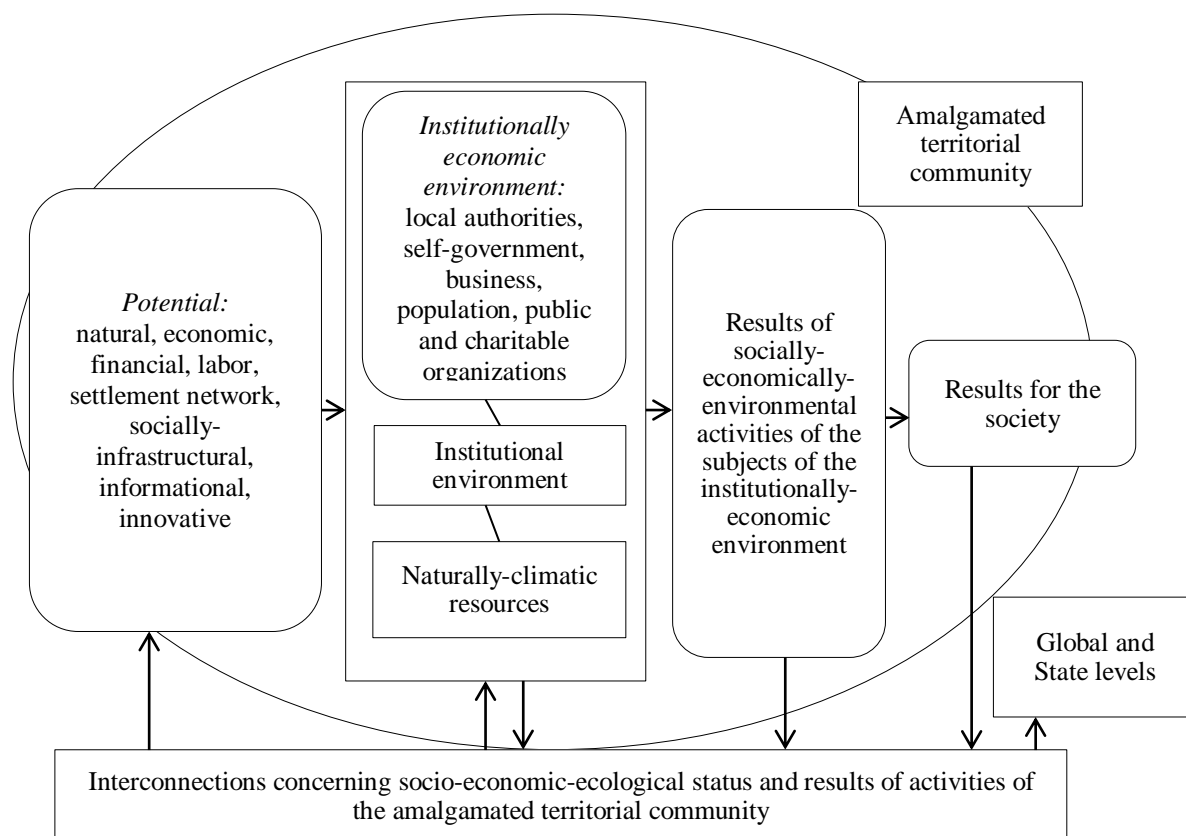


Fig. 1. The structural-functional scheme of socio-economic system of the amalgamated territorial community

References:

1. Shkrabak I. V. (2011). Synerhetychna kontseptsiiia stratehichnoho upravlinnia ekonomichnym rozvytkom terytorialnykh utvoren. *Efektivna ekonomika*, 11. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_11_77.

Разумова Г. В., к.е.н., доцент

Державний вищий навчальний заклад

«Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

м. Дніпро, Україна

ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Оцінювання є важливим етапом регулювання процесів, що протікають в соціально-економічній системі, створюючи підґрунтя для здійснення регуляторного впливу, що відповідає основоположним принципам регулювання, тобто є науково-обґрунтованим, доцільним, достатнім та своєчасним.

Оцінювання – це систематична та об'єктивна оцінка поточного або завершеного проекту, програми або політики, її розробки, реалізації та результатів. Мета проведення оцінювання полягає у визначенні релевантності та повноти виконання цілей, ефективності та стабільності розвитку. Оцінка повинна надавати інформацію, яка є корисною та може бути використана в процесі прийняття подальших рішень [2].

При розробці підходу до оцінювання виникає проблема вибору індикаторів, за допомогою використання яких може бути отримана об'єктивна та всебічна оцінка розвитку національної економіки, як складного багатогранного процесу.

Для отримання такого роду оцінки найбільш доцільно застосовувати індикатори, що використовуються фахівцями Світового банку при оцінці стійкого економічного розвитку (Sustainable Economic Development Assessment). SEDA – це діагностичний інструмент, який дає країнам можливість зрозуміти свої загальні соціальні та економічні умови [4].

SEDA оцінює розвиток на основі десяти груп індикаторів, згрупованих у три категорії:

- категорія «Економіка», що включає такі групи індикаторів, як: оцінку розмірів доходів, економічна стабільність і зайнятість;
- категорія «Інвестиції», що включає такі групи індикаторів, як: оцінювання освіти, охорони здоров'я та інфраструктури;
- категорія «Сталий розвиток» охоплює такі групи індикаторів: оцінка навколишнього середовища і три аспекти соціальної інтеграції: рівність, громадянське суспільство й управління.

На наш погляд, індикатори, що застосовуються при розрахунку SEDA, найбільш повно характеризують розвиток в порівнянні з іншими країнами, а тому підходять і для індивідуального оцінювання розвитку окремо взятої країни. При цьому, якщо при порівняльній характеристиці країн доцільно застосовувати нормалізацію показників з метою визначення місця країни серед інших країн світу, то при індивідуальній оцінці країни за даними індикаторами більш цікавим є вивчення динаміки зміни за кожним індикатором з метою їх розподілу на групи залежно від проблемності ситуації.

На основі вищевказаних груп індикаторів оцінки було розроблено методичний підхід до полідіагностичного оцінювання розвитку національної економіки, який представлено на рисунку.

Як було встановлено у попередніх дослідженнях для оцінювання розвитку національної економіки доцільно зупинити вибір саме на полідіагностичному оцінюванні, тобто оцінюванні розвитку національної економіки із застосуванням полідіагностичних індикаторів [3].



Рис. 1. Методичний підхід до полідіагностичного оцінювання розвитку національної економіки

Джерело: складено автором [3]

За кожним із індикаторів пропонується оцінити ступінь покращення (погіршення), тобто оцінити динаміку змін. При цьому варто врахувати характер індикатора (форсуючий чи реверсуючий). Так, індикаторами, що мають форсуючий характер, є ті, прогресивна зміна яких свідчить про прискорення розвитку національної економіки, а регресивна – про його вповільнення. Щодо індикаторів реверсуючого характеру, то такими індикаторами можуть вважатися ті, прогресивна зміна яких свідчить про вповільнення розвитку національної економіки, а регресивна – про його прискорення.

При цьому, індекси, що характеризують ступінь покращення окремого індикатора, пропонується зводити в агреговані індекси за кожною окремою групою на основі простої середньої.

Як видно з рисунку, запропонований підхід до полідіагностичного оцінювання розвитку національної економіки ґрунтується на поєднанні індексного методу,

методів агрегування та калібрування. На відміну від інших, цей підхід передбачає здійснення багатогранного (полідіагностичного) оцінювання розвитку різних сфер національної економіки та дозволяє діагностувати проблеми в тих сферах, на розв'язання яких має спрямовуватися регулювання розвитку національної економіки.

Література:

1. Global Evaluation Agenda (GEA) 2016-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.evalpartners.org/sites/default/files/documents/EvalAgenda2020.pdf>.
2. Glossary of Key Terms in Evaluation and Results Based Management. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/dac/evaluation/2754804.pdf>
3. Razumova H. Methodical approach to polydiagnostic evaluation of the national economy development. The potential of modern science: collective monograph // Editor: Babych M.M. – London, United Kingdom: Sciemcee Publishing. – 2019. – P. 173-182.
4. Striking a Balance Between Well-Being and Growth: The 2018 Sustainable Economic Development Assessment. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bcg.com/publications/2018/seda-striking-balance-between-well-being-growth.aspx>.

Сайчук О. В., д.т.н., доцент

Колпаченко Н. М., к.е.н., доцент

*Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
м. Харків, Україна*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ БІОЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Умови постачання та постійно зростаючі ціни на енергоносії спонукають до диверсифікації внутрішніх джерел постачання, зокрема шляхом використання біоенергетичного потенціалу аграрних підприємств. Ринок біологічних видів пального, як одна з головних складових альтернативних джерел енергії, охоплює процеси виробництва та переробки сировини на біопаливо, його зберігання та реалізацію.

В контексті подорожчання енергетичних ресурсів значення біоенергетичного потенціалу в структурі ресурсного та виробничого потенціалів аграрного підприємства зростає. Створення власних виробництв біопалива стає джерелом додаткових конкурентних переваг суб'єктів агробізнесу, адже поряд з економією витрат у порівнянні з використанням мінерального палива, збільшує рівень незалежності підприємства від кон'юнктури відповідних ресурсних ринків, а отже позитивно впливає й на його економічну безпеку [1, с. 6].

Ми розглядаємо біоенергетичний потенціал аграрного підприємства як впорядковану сукупність можливостей підприємства щодо ефективного здійснення основної діяльності на засадах повноцінного відтворення біоенергетичних ресурсів за рахунок функціонування механізму енергетичного обміну в керованих виробничо-технологічних системах підприємства [2, с. 26-27].

Становлення функціонування ринку біоенергетичних ресурсів пов'язано із цілями диверсифікувати джерела постачання енергетичних ресурсів за кількістю і якістю їх виробництва, тому обґрунтування параметрів розвитку ринку біоенергетики здійснюємо на основі системно-функціонального підходу. Оцінку перспективних

напрямок використання біоенергетичного потенціалу аграрних підприємств проводиться по моделі дослідження, що являє алгоритм різноваріантності потреб в можливостях виробництва та продукції.

В основу стратегій розвитку біоенергетичного потенціалу аграрних підприємств можуть бути покладені результати проведеної оцінки. Основною метою зазначених стратегій є підвищення енергетичної незалежності підприємств та економія витрат, що пов'язана з використанням енергоресурсів.

Враховуючи той факт, що організаційно-економічні та організаційно управлінські заходи, які спрямовані на мобілізацію складових біоенергетичного потенціалу передбачають прийняття низки управлінських рішень стратегічного, тактичного й оперативного характеру, біоенергетичний потенціал розглядаємо також в якості об'єкта управління. Відповідно, розробка та реалізація відповідних стратегій є ключовою стадією управлінського впливу відносно розвитку біоенергетичного потенціалу аграрних підприємств. Концептуальна модель стратегічного управління біоенергетичним потенціалом аграрного підприємства наведено на рисунку 1.

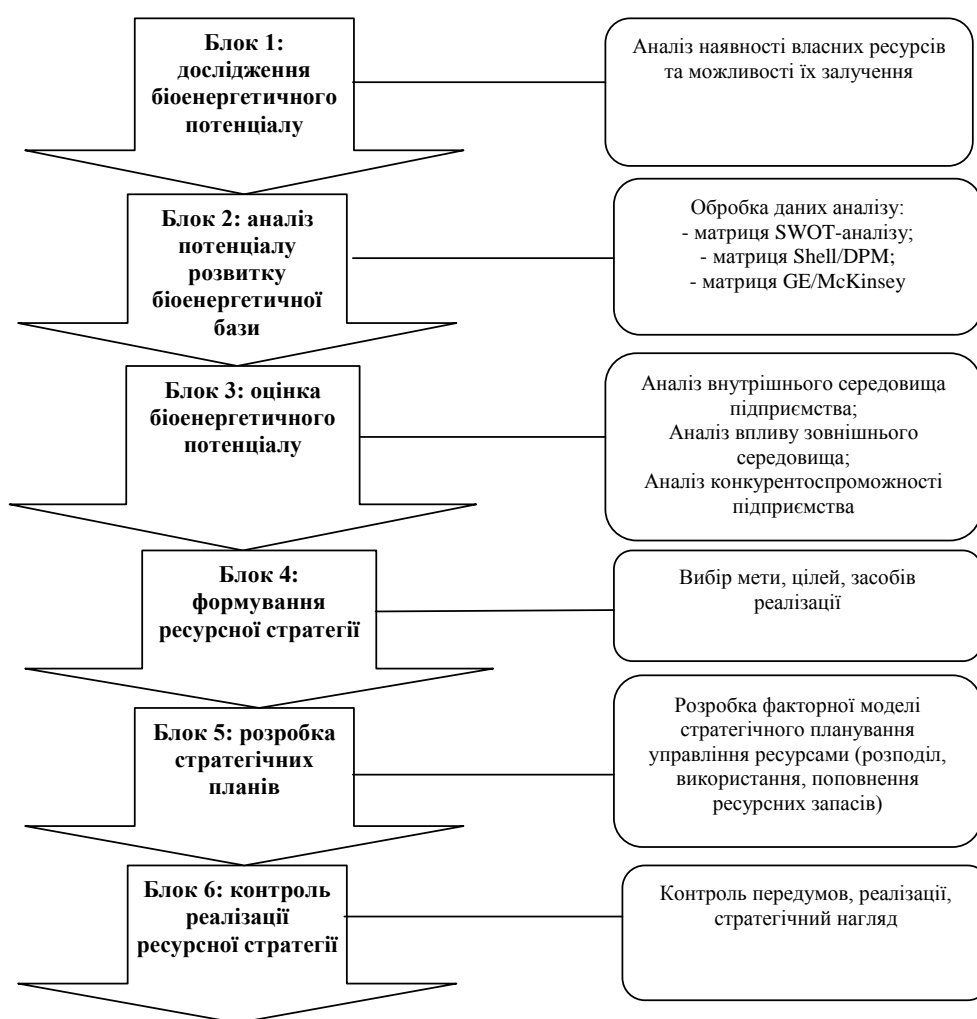


Рис. 1. Концептуальна модель стратегічного управління біоенергетичним потенціалом аграрного підприємства

Як видно з рисунку 1, процес стратегічного управління підприємством поділений на 6 основних блоків: дослідження ресурсного потенціалу, аналіз потенціалу розвитку ресурсної бази, оцінка ресурсного потенціалу, формування ресурсорієнтованої стратегії, розробка стратегічних планів та контроль реалізації ресурсної стратегії. По

своїй суті сукупність зазначених блоків об'єднуються навколо єдиної спільної мети: забезпечення поетапної розробки та подальшої реалізації ресурсної стратегії.

Запропоновані блоки (етапи) стратегічного управління ресурсним потенціалом підприємства забезпечують досягнення основних цілей ресурсоорієнтованих стратегій: зниження матеріаломісткості продукції, зростання ресурсовіддачі, комплексне використання сировинних ресурсів, збільшення виходу готової продукції, скорочення та ліквідація втрат, використання вторинних ресурсів та відходів тощо. В своїй сукупності це дозволяє не просто підвищити ефективність використання ресурсного потенціалу організації, а й покращити результативність її загальної виробничо-господарської діяльності.

Використання існуючих можливостей та ресурсів аграрних підприємств сприятиме зменшенню транзакційних витрат, відповідно підвищить конкурентоспроможність аграріїв шляхом скорочення собівартості виробництва та кінцевої ціни на сільськогосподарську продукцію. Водночас, біоенергетичних ресурсів на місці утворення сировини сприятиме скороченню сезонності в роботі, продуктивному використанню трудових ресурсів та соціальному забезпеченні споживачів доступними біоенергетичними ресурсами [3].

Для стимулювання впровадження біоенергетичних технологій у виробництво необхідно активно проводити консалтингові заходи, тренінги, круглі столи тощо з метою інформування про джерела альтернативної енергії, переваги її використання, обґрунтування доцільності та ефективності їх використання.

Висновки. Основу концептуальної моделі стратегічного управління біоенергетичним потенціалом аграрного підприємства становить принцип декомпозиції ресурсної стратегії підприємства. При цьому в якості ресурсної стратегії розглянуто загальну координацію за ресурсним підходом стратегій організації, що має на меті забезпечення раціонального розподілу ресурсів між напрямками діяльності і їх ефективного використання для найповнішого досягнення поставлених стратегічних цілей та отримання максимального ефекту синергії за рахунок ресурсної орієнтації загальної стратегії підприємства. Основу вибору ресурсної стратегії стосовно розвитку та мобілізації біоенергетичного потенціалу складають аналітичні методи ідентифікації відповідних можливостей підприємства та альтернативних варіантів розвитку.

Література:

1. Колпаченко Н.М. Організаційно-економічні засади розвитку біоенергетичного потенціалу аграрних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / Н.М. Колпаченко; ХНТУСГ. – Харків, 2017. – 23 с.
2. Колпаченко Н.М. Мобілізація біоенергетичного потенціалу як шлях підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / Н.М. Колпаченко, Ю.А. Сайчук // *International Scientific-Practical Conference Innovation Management in Marketing: Modern Trends and Strategic Imperatives: Conference Proceedings, April 12-13th, 2018. Poznan, Poland: WSPiA Publishing.* с. 25-28.
3. Ігнатенко М.М., Мармуть Л.О. Формування та розвиток біоенергетичного потенціалу аграрних підприємств на засадах контролінгу / М.М. Ігнатенко, Л.О. Мармуть // Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/13-2017> (дата звернення: 16.05.2019).

ПЕРСПЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ У ПІДПРИЄМСТВАХ АПК УКРАЇНИ

Необхідність державного регулювання та підтримки інноваційної діяльності підприємств АПК обумовлена об'єктивними умовами ринкового середовища. Тому питання щодо регулювання та рівня впливу держави на обсяги інноваційного виробництва і збуту продукції у підприємствах в умовах ринкового середовища є досить актуальними і мають надзвичайно важливе значення для економічної ефективності та конкурентоспроможності агропромислового бізнесу.

Приєднання України до СОТ обумовлює необхідність розроблення нових вимог та обмежень щодо загального рівня, видів та форм державної підтримки галузей і підприємств АПК. Україні необхідно виробити чітку систему критеріїв ефективності державної підтримки суб'єктів господарювання, яка б відповідала вимогам СОТ та країнам Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

На основі діючої методології OECD, автором розраховано показники сукупної підтримки сільського господарства (TSE) та її складової – підтримки виробників (PSE) в окремих країнах світу за 2000-2017 роки (табл. 1).

Порівняно найвищого рівня державної підтримки отримало сільське господарство (TSE) та безпосередньо виробники (PSE) у країнах ЄС, США та Китаю.

За останні роки найменшу (в десятки разів) державну підтримку мають сільське господарство та сільгоспвиробники України порівняно з Росією, Канадою та іншими країнами.

Аналіз літературних джерел [1; 2; 3] показав, що у світовій практиці використовуються різні моделі державної підтримки розвитку сільського господарства. В країнах ЄС – 28 використовується на високому рівні пряма державна підтримка діяльності фермерських господарств. Вона дає змогу: здійснювати контроль за розвитком аграрного сектора; зменшити негативний вплив сезонних цінових коливань; поліпшити фінансову стійкість та конкурентоспроможність фермерських господарств. Однак модель країн ЄС – 28 щодо підтримки сільськогосподарських виробників на високому рівні, використовувати в Україні практично нереально через значне навантаження на бюджет.

В Канаді модель державної підтримки працівників сільського господарства здійснюється на основі політики пільгового довгострокового кредитування, яку країна використовує з 1959 року. Спрощений доступ до коштів сприяв суттєвому підвищенню рівня інноваційного техніко-технологічного забезпечення фермерських господарств та ефективності їх функціонування, що дало змогу Канаді вийти у лідери щодо експорту аграрної продукції. Недоліком канадської моделі підтримки сільського господарства є досить тривалий період (50 років) очікування ефективних результатів від товаровиробників та постійно зростаюча заборгованість підприємців перед державними кредиторами (банками).

В США для державної підтримки фермерських господарств, використовують страховий їх захист, що сприяє зниженню ризику банкрутства, підвищенню фінансової стійкості до циклічних та сезонних коливань, створенню гарантованого рівня доходів, необхідних для діяльності за принципом розширеного відтворення на

інноваційній основі. Проте американська модель підтримки сільгоспвиробників показала ряд недоліків: нерівномірність розподілу страхової винагороди; більшу кількість винагороди отримують великі підприємства, що сприяє збільшенню чисельності великих і зменшенню малих підприємств; зниженню ефективності використання ресурсів та ін.

Таблиця 1

Динаміка рівня державної підтримки сільського господарства в країнах світу за методикою ОЕСД, млн. дол. США

Країни і показники	В середньому за роки:					
	2000-2002	2003-2005	2006-2008	2009-2011	2012-2014	2015-2017
Країни ЄС – 28						
Загальна оцінка підтримки (TSE)	100666,7	142774,7	148402,8	130329,9	130500,4	108302,3
у т.ч. оцінка підтримки виробників (PSE)	88693,6	122377,1	129994,8	112981,5	113846,2	96095,9
Канада						
Загальна оцінка підтримки (TSE)	5651,8	7586,2	8043,4	9314,2	7953,4	6088,0
у т.ч. оцінка підтримки виробників (PSE)	4329,5	5757,9	5910,6	7063,5	5729,1	4369,4
США						
Загальна оцінка підтримки (TSE)	72735,9	70644,5	67562,9	80461,9	90565,6	94082,6
у т.ч. оцінка підтримки виробників (PSE)	46480,0	39319,7	30729,0	31664,3	35204,4	38105,2
Китай						
Загальна оцінка підтримки (TSE)	26259,8	41771,1	63771,9	121544,6	233323,3	263479,1
у т.ч. оцінка підтримки виробників (PSE)	14273,9	28153,5	46435,5	99588,6	201874,0	224112,1
Росія						
Загальна оцінка підтримки (TSE)	2814,4	7669,1	16815,8	19319,1	16892,8	11614,4
у т.ч. оцінка підтримки виробників (PSE)	2105,4	6581,8	13503,0	15369,1	13538,6	9987,1

Джерело: розраховано автором на основі [1; 3]

У Новій Зеландії, яка у 1983 р. пережила економічну кризу, провели реформування економіки АПК в напрямі повної переробки аграрної сировини та експорту тільки готової кінцевої продукції для споживання. У 1986 р. там було скасовано пряму державну підтримку агросектора, що дало змогу упродовж 30 років збільшити у чотири рази випуск валової аграрної продукції, подвоїти темп зростання продуктивності. Країна з 2016 р. стала порівняно найбільшим експортером харчової продукції з найменшими бюджетними витратами на аграрний сектор економіки АПК [2, с. 18].

Повчальною для України є модель підтримки, яка використовується у політиці Нідерландів, шляхом проведення наукових досліджень у галузях сільського

господарства. Напрями проведення наукових досліджень, використання їх результатів та впровадження у виробництво координують спеціальні органи, які одержують державне фінансування та контролюються урядом. Держава через ці органи у 2015 р. профінансувала 60 % усіх наукових розробок Нідерландів. Така модель державної підтримки наукових досліджень сприяє запровадженню інноваційних технологій у галузях рослинництва і тваринництва, підвищення економічної ефективності функціонування сільського господарства. Її доцільно доопрацювати та використовувати в умовах України.

Розглянуті вище моделі державної підтримки сільського господарства були оцінені за ключовими чинниками: зростання продуктивності та конкурентоспроможності; зменшення державного боргу та податкового навантаження на економіку та інші. Вказані чинники оцінили за їхнім впливом на економічне зростання та встановили рейтинг кожної із досліджуваних моделей підтримки сільського господарства [2, с. 22].

Встановлено, що найкращі за рейтингом є науково-дослідна підтримка Нідерландів та відмова від будь-якої підтримки, що практикує Нова Зеландія (1,0 бал).

Досвід Канади – кредитна підтримка насамперед дрібних фермерських господарств (за рейтингом має 0,95 бала – третє місце), страхова підтримка США (0,24 бала – четверте місце) та пряма підтримка країн ЄС – 28 (0,05 балів – п'яте місце).

Таким чином, для розвитку бізнесу АПК України необхідно: активізувати напрями та порядок державної інноваційної підтримки шляхом використання науково-дослідної діяльності у складових АПК (нідерландський досвід); налагодити виробництво вітчизняних інноваційних основних техніко-технологічних засобів із високими економічно-соціальними та екологічними параметрами; удосконалити підготовку висококваліфікованих кадрів масових професій та фахівців вищої школи.

Література:

1. Кернасюк Ю.В. Світовий досвід державної підтримки агробізнесу // Агробізнес сьогодні від 27.06. 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/7931-svitovy-dosvid-derzhavnoi-pidtrymky-ahrobiznesu.html>
2. Тарасенко А., Яблоновський Д. Яка модель субсидіювання аграрного сектора потрібна Україні (30 жовтня 2018 р.) / Центр економічної стратегії, 2018. – 24с.
3. Agricultural support estimates (Edition 2018). [Electronic resource]. Made of access: https://www.oecd-library.org/agriculture-and-food/data/oecd/oecd-agriculture-statistics_agr-data-en

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND BUSINESS CULTURE: A GLOBAL ASPECT

Гордієнко Є. П., аспірант

*Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України
м. Харків, Україна*

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ВЕТЕРАНІВ

Україна сьогодні декларує важливість інноваційної діяльності для вирішення нагальних соціально-економічних проблем країни. Подолання наслідків кризи залежить від ефективності зусиль держави та бізнесу в контексті розгортання процесів диверсифікації економіки, підвищення рівня її інноваційності та створення умов для реалізації креативних здібностей населення [5]. Сьогодні актуалізуються питання щодо інтеграції ветеранів, а саме демобілізованих учасників бойових дій, у суспільство та їх адаптації до мирного життя шляхом підтримки та стимулювання до відкриття власної справи.

Як свідчить міжнародний досвід, ветерани мають великий потенціал до підприємницької діяльності. Знання та вміння, які вони отримують в армії, виховують стійку трудову етику, цілеспрямованість і здатність швидко навчатися. Вони лідери, які навчилися діяти в надзвичайних ситуаціях, миттєво приймати рішення та реагувати на зміни. Наприклад, у США військові ветерани є невід'ємною частиною робочої сили, яка втілює дисципліноване лідерство, зрілість і непохитну відданість справі. Уряд США фінансує багато програм підтримки створення власного бізнесу ветеранами. Сьогодні із 5,5 млн. підприємств у США 7 % належать ветеранам. Ці підприємства отримують 1,14 трлн. дол. США річного доходу, а фонд оплати праці становить 195 млрд. дол. США. Серед компаній, які досягли феноменального успіху є Walmart, FedEx, RE / MAX, Sperry Shoes, Nike, GoDaddy і Enterprise Rent-a-Car та ін. [2]. Розвиток підприємництва серед ветеранів позитивно впливає на економіку країни, створює нові робочі місця, підвищує соціальний рівень та є основою успішної самореалізації та соціалізації. Це може бути корисним для України. Але на сьогодні для ветеранів нашої держави, які залучаються до підприємницької діяльності головною проблемою є дефіцит фінансових ресурсів для створення та функціонування власної справи.

Досвід США свідчить про важливу роль венчурного капіталу у фінансуванні нових проектів чи запуску нового бізнесу. Перевага венчурного фінансування полягає в можливості залучення інвестицій на початковому етапі розвитку малого та середнього бізнесу, коли інші інвестори утримуються від ризикованих капіталовкладень. Венчурні фонди інвестують у підприємства, що знаходяться на ранніх стадіях свого розвитку, так звані «стартапи» (від англійського “start-up”, що означає «старт», «запуск») [6]. Наприклад, в США існує велика кількість венчурних компаній, що інвестують кошти саме в стартапи та підприємства, які відкриті, належать або керуються ветеранами збройних сил США. Інвестиційна група Angel, Фонд Veteran Ventures Capital, TFX Capital, 1638 та інші інвестиційні організації

допомагають ветеранам – підприємцям перетворити свої власні ідеї і бачення в успішні компанії, досягти успіху, надаючи стартові гроші та доступ до інформаційної мережі підтримки, яка налічує понад 1700 ділових партнерів [1].

Практика використання венчурного капіталу для підтримки ветеранів України тільки розпочинається. Сьогодні зростає популярність стартап – індустрії, з'являються стартап програми для учасників АТО, бізнес інкубатори та програми підтримки створення власного бізнесу ветеранами. Активація участі українських стартапів у міжнародних спеціалізованих заходах надає змогу залучати додаткові кошти на ведення бізнесу від приватних інвесторів чи міжнародних організацій. Для демобілізованих учасників АТО, зацікавлених в підприємницькій діяльності, діють такі міжнародні програми та проекти, як «Сприяння відбудові та сталому розвитку розв'язанню проблем внутрішньо переміщених осіб (ВПО) та постраждалого від конфлікту населення в Україні» (ЄС), «Horizon 2020» (ЄС), «Україна – НАТО» (НАТО), Проект «Україна – Норвегія» (Норвегія) та ін. [4].

Для подальшого розвитку підприємницької діяльності серед ветеранів в Україні необхідна зважена та ефективна державна підтримка малого та середнього підприємництва, активна позиція держави щодо розвитку венчурної діяльності в інноваційній сфері. Сьогодні законодавство України не містить норм, що дозволяють організувати ефективну венчурну діяльність. Для розвитку венчурних фондів в Україні необхідним є ухвалення окремого закону, спрямованого на регулювання венчурної діяльності, а саме визначення сутності, функцій та принципів діяльності справжніх венчурних фондів і венчурних фірм. Також законодавчого унормування потребують заходи щодо закріплення прав власності бізнес-ангелів у венчурних проектах, державної підтримки малого інноваційного бізнесу за умови співфінансування за рахунок інших джерел. Для цього потрібно створити умови для спрощення входу до венчурного фонду інвестора фізичної особи шляхом зменшення номінальної вартості цінних паперів фонду [3].

Для забезпечення базового фінансування інноваційних проектів доцільним є створення Центрального державного венчурного фонду та централізованої системи регіональних державних венчурних фондів. Пріоритет державного фінансування інноваційних проектів має надаватися проектам не тільки за критеріями економічної ефективності, але й за критеріями соціальної ефективності. Для розвитку венчурного фінансування соціальних проектів потрібно переглянути та запровадити схеми податкового стимулювання здійснення венчурних капіталовкладень [5].

Таким чином, розвиток венчурної діяльності надасть можливість фінансування бізнес-проектів ветеранів та створить сприятливі умови для їх соціалізації, трудової адаптації, добробуту й особистого успіху. В свою чергу створення ветеранами нових підприємств сприятиме розвитку малого та середнього підприємництва та прискорить економічний і соціальний розвиток країни.

Література:

1. Entrepreneur Magazine, 2014. Kedma Ough Thank You for Your Service – 4 Business Funding Programs for Veterans, September 24, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.entrepreneur.com/article/237718>
2. One stop shop for veteran entrepreneurship, 2018. Learn more About Us [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://veteranentrepreneurship.org/>
3. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/%D0%86%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86>

D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B0-%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0-2020++.pdf

4. Офіційний сайт Державної служби у справах ветеранів війни та учасників АТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dsvv.gov.ua/> 6

5. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Видання друге. – Львів: Кальварія, 2017. – 164 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/03/E-Book-Doctrine-2030.pdf>

6. Управління венчурним бізнесом : опорний конспект лекцій / М. І. Кареба – Миколаїв: МДАУ, 2016. – 114 с.

Прокоф'єв О. А., аспірант

Горняк О. В., професор

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ В СУЧАСНИХ ТЕОРІЯХ ФІРМИ

Стимули в сучасній економічній теорії відіграють особливу роль. Це пов'язано з тим, що в умовах інформаційної економіки зростає значення людського фактора і соціального капіталу. Роль стимулів зростає на всіх рівнях економіки. Про їх значення на макро- та мезорівнях писав ще А. Сміт. Він звертав особливу увагу на формування «правильних» стимулів у членів державного апарату, що можна було забезпечити за допомогою децентралізації адміністрування локальних суспільних благ [1, р. 689]. Такий підхід є дуже важливим в сучасних реаліях економіки України, оскільки реформа децентралізації економічної влади, спрямована на розвиток регіонів вирішує також і проблему стимулів. В сучасних умовах дослідження стимулів на макрорівні вивчається новою політичною економією [2] в контексті конституційного дизайну, контрактації та максимізації суспільного добробуту.

На мікрорівні механізми стимулювання досліджуються інституціональної теорією фірми. Як відомо, інституціональна теорія фірми представлена цілою низкою концепцій та напрямів [3]. Серед них виділяються теорія трансакційних витрат, контрактна теорія, теорія прав власності, теорія агентських відносин, еволюційна теорія економічних змін. Теорія трансакційних витрат та теорія контрактів стимулює розглядає в контексті виконання контрактів і формування трансакційних витрат. Зацікавленість контрактантів у дотриманні угод пов'язана з тим, наскільки повно реалізуються їх інтереси в ході виконання контракту. Елементами механізму стимулювання тут виступають прибуток, який отримують учасники угоди, рівень довіри та специфічність активів, задіяних в процесі виконання угоди [4; 5]. Вплив специфічних активів на структуру вертикальних відносин і систему стимулювання досліджений в теорії досить глибоко [6]. В теорії прав власності стимулює досліджуються з точки зору ефективного використання активів фірми. Фірма розглядається як пучок прав власності на матеріальні й нематеріальні активи та способи їх використання.

Найбільш глибоко механізми стимулювання досліджують в теорії агентських відносин, яка досліджує фірму зсередини, як сукупність ієрархічних відносин. Такий напрям досліджень визначається самою сутністю агентських відносин, які «виникають, коли деякий довіритель делегує деякі права деякому агенту, який

зобов'язаний у відповідності з формальним чи неформальним контрактом представити його інтереси в обмін на винагороду того чи іншого роду» [7, с. 55]. Ці винагороди формують системи і механізми стимулювання, які повинні заохочувати агентів до виконання завдань принципалів. У фірмі як ієрархічній структурі кожний працівник, за винятком крайніх позицій (директор і робітник), є одночасно і принципалом, і агентом. Проблема заключається в тому, що інформація між ними розподілена асиметрично. Агенти більш поінформовані, що створює основу для опортуністичної поведінки, яка, в свою чергу, формує витрати агентських відносин (агентські витрати). Вони є елементом трансакційних витрат, а їх величина залежить від ефективності механізмів стимулювання працівників фірми. У зв'язку з цим необхідно розробити такий контракт, у якому інтереси принципала і агента співпадають, або укласти повний контракт, але в останньому випадку при виникненні непередбачуваних обставин агент не зможе ефективно діяти, оскільки це не прописано в контракті. Агенти зі свого боку теж у деяких випадках надають принципалам додаткові гарантії, які страхують їх від опортуністичної поведінки.

Слід мати на увазі, що, починаючи з деякого рівня, гранична норма віддачі від витрат, вкладених у зниження рівня опортуністичної поведінки, починає знижуватися, тому звести опортуністичну поведінку до нуля, майже ніколи не вдається. Тому і результати діяльності агента не можна виміряти повністю. Вимірюються, в кінцевому підсумку, лише явні результати, оскільки витрати такого вимірювання є невеликими.

Система стимулів повинна вирішувати проблеми взаємодії принципала і агента. В рамках теорії агентських відносин розроблені механізми, які направлені на вирішення даної проблеми.

Першим таким механізмом є механізм розвитку конкуренції між агентами. При цьому агент винагороджується за найбільш високі результати у порівнянні з результатами інших агентів. Це спонукає агентів до взаємного контролю і забезпечує підвищення продуктивності. Ризики застосування даного механізму пов'язані з тим, що агенти починають використовувати найбільш ризикові стратегії, довіра між ними руйнується, і завдання, що передбачають спільні дії, неможливо виконати.

Другий механізм вирішення проблеми принципал-агент базується на укладанні контракту, в якому передбаченні не чітко визначені виплати, а виплати в залежності від результатів діяльності фірми. Це – різні форми участі працівників у прибутках і у капіталі фірми. При цьому, як свідчать емпіричні дослідження, найбільш ефективними є прості системи, які передбачають лінійну залежність винагороди від результатів.

Одним із дієвих механізмів стимулювання агентів і зниження їх опортуністичної поведінки є формування коаліції агентів, у яких агенти не лише приймають участь у результатах діяльності фірми, але й по черзі виконують функції принципала. При цьому формується колообразна структура, у якій ротація агентів на посаду принципала вирішує проблему стимулів і асиметричності інформації, а також створює умови розвитку довірчих відносин між агентами і принципалами на основі кооперації. О. Е. Вільямсон виникнення довіри серед агентів вважає головною передумовою відмови від опортунізму і зростання відповідальності агентів, що забезпечує високі результати діяльності фірми [9, р. 38; 44]. Застосування такого механізму надає можливість сформувати самоуправлінську фірму, де панує асоціативна атмосфера, яка дозволяє отримувати вигоди від кооперації як за рахунок поділу праці, так і за рахунок роботи в команді. Дана модель має певні обмеження, пов'язані з мірою схильності агентів до ризику і з чисельністю працівників фірми, оскільки в групах, де вона застосовується, працівників повинно бути не більше 5-10, а

загальна кількість працівників фірми – не більше 100 чоловік, тобто 10 груп по 10 чоловік. Працівники такої фірми повинні володіти соціальним капіталом, тобто поділяти традиції взаємної підтримки і довіри, загальні інтереси та цілі.

Еволюційна теорія економічних змін досліджує популяцію (сукупність) фірм, що діє у конкурентному ринковому середовищі і характеризується правилами поведінки кожної фірми, взаємодії фірм між собою, появи нових фірм у популяції і виходу з неї [8]. Проблема стимулів у даній концепції розглядається як в окремих фірмах, так і в процесі їх взаємодії, що розширює можливості окремої фірми до стимулювання ефективної діяльності. В рамках даної концепції аналізується не лише рентабельні фірми, але й нерентабельні, їх уміння пристосуватись до змін у попиті на їх продукцію, в умовах пропозиції факторів, необхідних їм для виробництва, у інноваціях, у ринкових структурах тощо.

Представники даної теорії у центр досліджень фірми ставлять уміння та рутини. В контексті цих двох основних категорій трактується також і стимулювання, яке безпосередньо залежить від уміння працівників. Важливість умінь заключається в тому, що вони складають основу компетенцій фірми, які, в свою чергу, визначають місце фірми як у популяції фірм, так і на ринку. Поведінка фірми, на думку еволюціоністів, визначається рутинами, а не оптимальними рішеннями, тому і зміна поведінки фірми не завжди пов'язана за змінами економічного середовища діяльності фірми, а скоріше, зі змінами рутин. Фірма погоджується на зміну старих рутин новими лише при екстраординарних обставинах. Їх заміна теж відбувається у відповідності до певних рутин.

Стійкість рутин пов'язана з тим, що вони представляють собою своєрідні активи фірми, на формування яких необхідні час і кошти. Зміна рутин на деякий час може погіршити відносини з іншими фірмами та всередині підприємства. Стимулювання високоефективної праці є також специфічною рутинною: кожна фірма має свою систему і свій механізм (форми і системи оплати праці, форми преміювання, форми участі в прибутках і капіталі тощо). Рутинізація діяльності фірми забезпечує їй стійкість і високі конкурентні переваги у короткостроковому періоді. Щоб забезпечити їх у довгостроковому періоді, фірма повинна постійно нарощувати потенціал умінь своїх працівників і готувати умови для заміни старих рутин новими.

Література:

1. Smith A. The Wealth of Nations. New York. The Modern Yubrary. 1937.
2. Лаффон Ж.-Ж. Стимулы и политэкономия. Под научной ред. В.П. Бусыгина, М.И. Левина. Москва. Издат. дом. ГУ ВШЭ. 2008. 311 с.
3. Горняк О.В. Фірма в економічній теорії та практиці господарювання. Монографія. Одеса. Астропринт, 2004. 228 с.
4. Коуз Р. Природа фирмы. В кн.: Природа фирмы. Под ред. О. Е. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. Москва. Дело. 2001. С. 33-52.
5. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму. Фірма, маркетинг, укладання контрактів. Київ. Арт-Ек. 2001. 458 с.
6. Джоскоу П. Специфичность активов и структура вертикальных отношений: эмпирические свидетельства. В кн.: Природа фирмы. Под ред. О. Е. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. Москва. Дело. 2001. С. 175-205.
7. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. Москва. Дело. 2001. 408 с.
8. Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Organisation. New York. Free Press. 1975.
9. Нельсон Р.Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений. Москва. ЗАО «Финстатинформ». 2000. 474 с.

ІНСТРУМЕНТИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Комерціалізація є об'єктивним та історично обумовленим ринковим процесом, який пояснює формування і розвиток нових ринків та інститутів [1, с. 44]. Здебільшого увага вітчизняних дослідників зосереджена на процесі комерціалізації інноваційних розробок, хоча комерціалізація традиційної продукції є не менш важливим і цікавим процесом.

Якщо розглядати поняття «інструмент» як засіб впливу на певний процес, то інструментами комерціалізації результатів підприємницької діяльності можна назвати рекламу, бренд, дизайн продукції, мотиваційні написи тощо. Так, важливим інструментом комерціалізації виступають рекламні гасла, які в ідеалі повинні викликати не просто короточасні емоції у потенційного споживача, а надовго запам'ятовуватись та формувати стійку асоціацію з конкретним продуктом. Проводячи зі студентами вправу на вгадування товарів, послуг та організацій на основі рекламних гасел, під якими їх просували, дійшли висновку, що лозунги бувають абстрактними та конкретними. Абстрактні слогани – це вислови, які підходять для реклами багатьох продуктів, вони одразу не асоціюються з конкретною групою товарів чи послуг. При цьому такі гасла можуть бути поетичними, змістовними, але чіткої асоціації з продуктом не виникає. Навряд чи такі лозунги можуть бути ефективними в умовах інформаційного перенасичення, коли виробники борються за кожен мить уваги потенційного споживача. Натомість конкретні гасла одразу «виводять» слухача на рекламовану групу товарів. Якщо до логічності таких слоганів додати гумор, використання особових займенників, риму, це посилить позитивний ефект.

Ще одним інструментом комерціалізації результатів підприємницької діяльності є бренд. Всі комунікації бренду не стільки інформують споживача про властивості та атрибути товару, скільки викликають емоції та долучають споживача до того стилю життя, який у найбільшій мірі відповідає вибудованому бренду [2, с. 77]. Назва бренду або торгівельної марки може стати джерелом потрібних виробнику асоціацій. На українському ринку є ряд торгівельних марок і брендів, назви яких підкреслюють високий статус, розкіш, витончений смак потенційного покупця, існують назви, які апелюють до екологічності, природності продукту. Наявні назви, спрямовані на почуття патріотизму та історичну пам'ять; з'являються найменування, які підкреслюють мужність чи, навпаки, вразливість потенційних споживачів. Існують назви, націлені на простоту та демократичність. Водночас бачимо багато найменувань, які є або цілком безликими, або не відповідають своєму продукту. Втім сьогодні більшість українських виробників розуміє, що ефективність формування та функціонування бренду залежить як від чіткого аналізу того ринку, на якому позиціонується товар, так і від усвідомлення економічного змісту використовуваних понять [3, с. 414].

Інструментом комерціалізації результатів підприємництва також виступають мотиваційні написи. Їх особливо активно використовують суб'єкти мікропідприємництва. Найбільш яскравими і такими, які добре запам'ятовуються, є афоризми відомих людей, смішні написи, використання «гри слів». В умовах жорсткої

конкуренції написи дозволяють виділитися на тлі суперників. Проте в мотиваційних звернень є свій «термін придатності». Через певний час вони набридають, отже їх необхідно оновлювати.

Література:

1. Калиниченко М.П. Маркетинг комерціалізації результатів інноваційної діяльності промисловості / М.П. Калиниченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 43–50.
2. Какодей А.О. Формування бренду в сучасних умовах товарного ринку / А.О. Какодей // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2017. – № 1 (23). – Т.2. – С. 76–79.
3. Харчук О.А. Сутність бренду як економічного поняття: виникнення, становлення та сучасні тенденції розвитку / О.А. Харчук // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. – № 13. – С. 414–420.

Savchenko M. V., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

*Vasyl' Stus Donetsk National University
Vinnytsya, Ukraine*

Shkurenko O. V., Candidate of Economic Sciences

*State University of Infrastructure and Technology
Kyiv, Ukraine*

MODELING THE EFFECTIVENESS OF INTERNATIONAL LOGISTICS SYSTEM ACTIVITY

Ukraine has a favorable and unique transport and geographical position and is a country with very rich resources, and also has significant economic and social problems and needs. To address these problems and to provide the country with the necessary resources, it is necessary to effectively use the opportunities of globalization.

Logistics as an industry has enormous potential and prospects: by 2024, the volume of the world's logistics market will be \$ 236 billion. According to forecasts by 2024, the global market for logistics services will grow annually with CAGR of 7.5% in monetary terms and 6% in quantitative terms (Fig. 1).

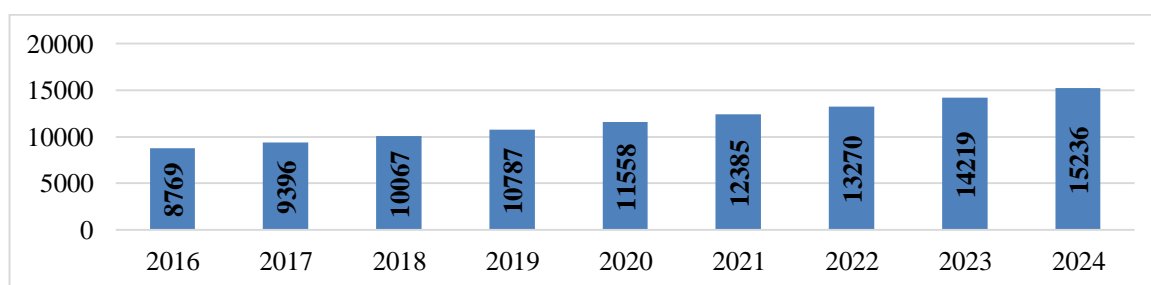


Fig. 1. Dynamics of volumes of the world market of logistic services, billion dollars US (from 2018 – projected values) [1]

The logistics market of Ukraine includes several areas of cargo transportation: rail, water, automobile, aviation. Despite the fact that most of the cargo is still being sent by rail, the number of such transportation is constantly decreasing. At the same time, the share of vehicles is increasing (Fig. 2).

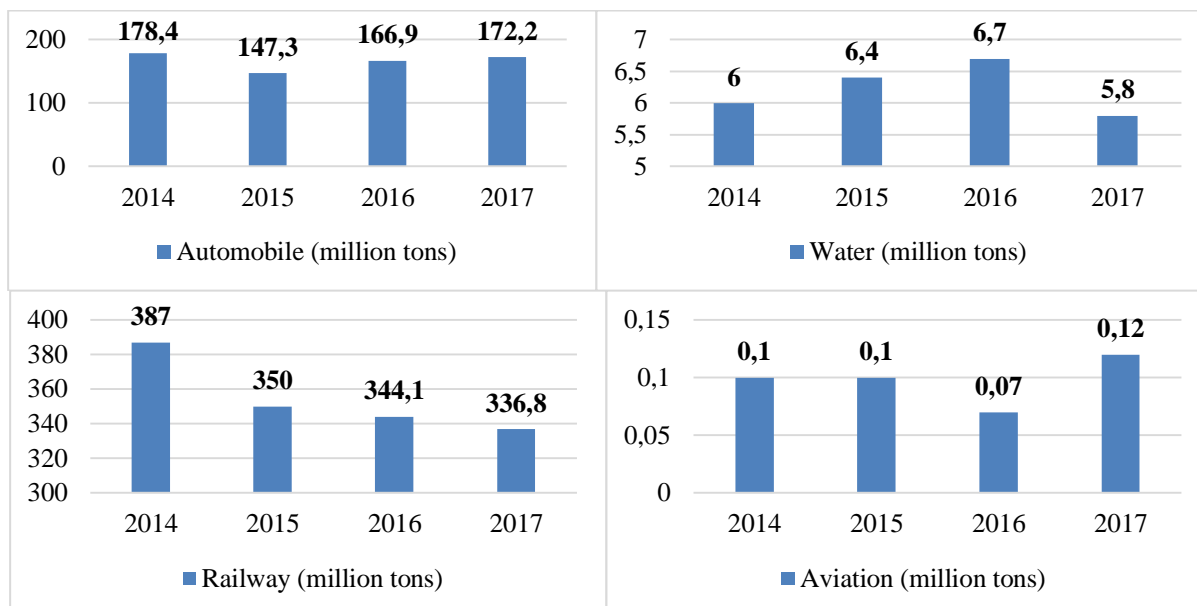


Fig. 2. Dynamics of Ukrainian logistics services by types of transport in 2014-2017, million tons [2]

Thus, the volume of road transport in 2016 increased by 13,3%, and in 2017 by 4% in quantitative terms (an increase of 71% in relation to 2015). The volumes of transportation of cargoes by air transport are still insignificant, water transport in the country is practically not developed.

In the process of functioning, each enterprise must maintain not only the stability of its position, but also balance internal opportunities with the influence of the environment to achieve a state of new quality that will enable it to develop.

An algorithm for ensuring the effectiveness of an international transport company is shown in Fig. 3.

For an integrated assessment of the efficiency of an enterprise, it is recommended to apply the algorithm of the classical variant of constructing a taxonomic index [3].

1st stage of the algorithm: standardization of the values of indicators:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j}, \quad (1)$$

Stage 2: Formation of the standard. For this, the set of indicators is divided into stimulators and stimulants. The standard is chosen point $P_0(x_{01}, \dots, x_{0n})$, where $x_{0j} = \max x_{ij}$ – the maximum values of the indicator within the selected set of values, if the indicator is a stimulant, $x_{0j} = \min x_{ij}$ the minimum values of the indicator within the selected set of values, if it x_j is a de-stimulator.

Stage 3: Calculation of the generalization of the formula:

$$I_{EC} = 1 - I_i, \quad (2)$$

where $I_i = \frac{d_i}{\|d_i\|}$;

$d_i = \sqrt{\sum_{j=1}^n (x_{ij} - x_{i0})^2}$ – the distance between point-indicators, which reflect the efficiency of the enterprise and the point-standard.

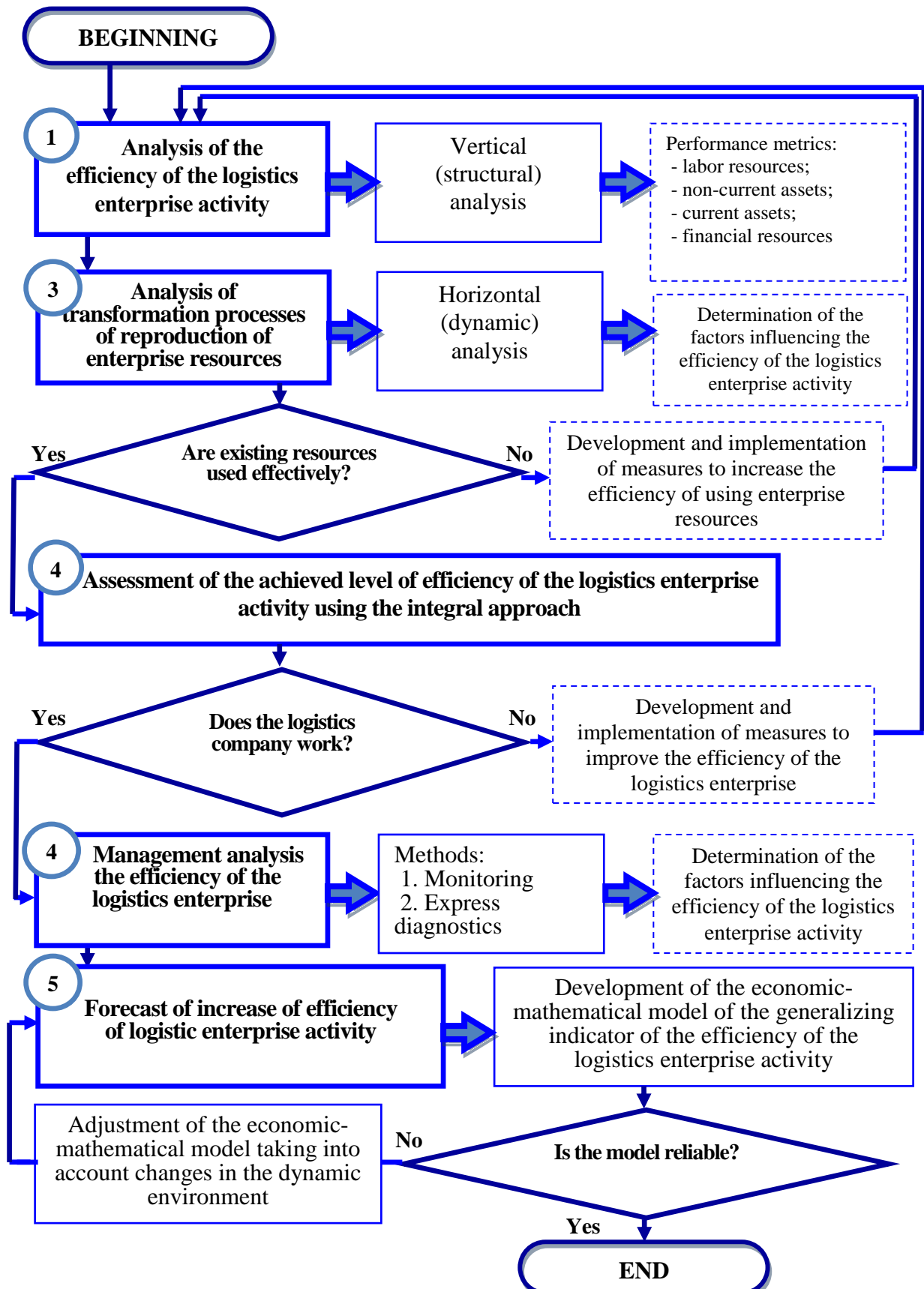


Fig. 3. An algorithm for ensuring the effectiveness of the operation of an international transport company

Implementation of the method of estimation of the efficiency of the activity of the international transport company was carried out for 2007-2017 in the MS Excel software environment.

The periodic function of the trend of the indicator of the efficiency of the activity of an international transport company and their forecast indicators is shown in Fig. 4.

Consequently, the correlation of a given trend line with a built-in forecast line should be considered significant at 0,6082.

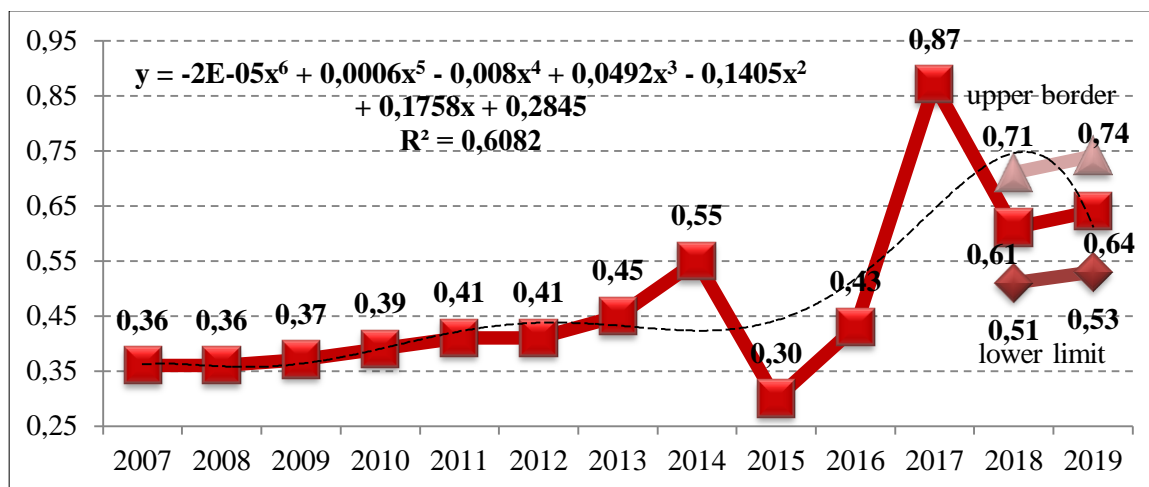


Fig. 4. Dynamics of the generalizing indicator of the efficiency of the activity of the international transport company in 2007-2019

Thus, on the basis of the construction of the periodic trend, the tendency towards insignificant positive changes in the efficiency of the activity of the international transport company was revealed, indicating the need for a detailed analysis on the subject of determining which performance indicators of the enterprise deteriorated and which improved. The forecasting process ensures the integration, coordination and reduction of uncertainty. The use of the methodology regarding the real values of the performance indicators of the logistics enterprise enabled to obtain the results of analyzes that have practical value in solving topical issues of forecasting the efficiency of the logistics enterprise activity in order to develop timely measures to improve it.

References:

1. Global Trade Logistics Improving, but More Needed to Boost Recovery. URL: <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/global-trade-logistics-improving-more-needed-boost-recovery> (Date of treatment: 28.11.2018).
2. Logistics Efficiency Inde (LPI). URL: <http://www.baif.by/stati/indeks-effektivnosti-logistiki-lpi-2014> (Date of treatment: 28.11.2018).
3. Marshall, JF Financial Engineering. A complete guide to financial innovations. M.: INFRA, 1998. 784 p.

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

Ареф'єва О. В., д.е.н., професор
Матросова І. Д., магістр
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ ПЕРЕДУМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання не сприяють стабільності здійснення комерційно-виробничої діяльності підприємств, оскільки мають місце певні загрози діяльності, які унеможливають підтримання рівноважного стану, нестабільність цін на сировину і матеріали не сприяють прогнозуванню фінансових потоків. Щоб виклики не перетворились у небезпеки, доцільно формувати динамічне забезпечення економічної безпеки підприємства, здатного забезпечити виявлення на ранніх етапах проблемні функції і місця в діяльності, які дисбалансиють організаційні і розрахункові відносини. Це вимагає постійного моніторингу вибраних складових та показників їхнього оцінювання задля підтримання його стабільного і стійкого стану.

Функціонування підприємства відбувається під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які є нестабільними у двох аспектах, тобто змінюються складові економічної безпеки, їхня пріоритетність у її забезпеченні, а також характер впливу на види діяльності. Слід зазначити, що може бути посилення впливу чинників через їхній негативний синергічний ефект.

У разі відсутності (або запізнення) реакції на економічні загрози виникає економічна небезпека як практична її реалізація. Наростання економічних небезпек може призвести до дестабілізації господарської діяльності підприємства, його банкрутства і навіть ліквідації. Від спорадичних і регулярних небезпек не застраховане жодне підприємство. Вони виникають внаслідок об'єктивних обставин, планових інноваційно-інвестиційних заходів, сезонних коливань операційного циклу та ін. Головне, щоб їх значення не перевищували граничних норм кваліфікаційних нормативів, а економічний агент був здатен у визначений період виконати всі свої зобов'язання [1, с. 41].

Стратегічна безпека досягається при умові забезпечення ефективності взаємодії ресурсних складових та систем управління ними. Стратегічні цілі в управлінні системою економічної безпеки формуються в процесах стратегічного управління всім підприємством і являються частиною проектування напрямів нарощування ефективності діяльності, конкурентоспроможності й стійкості.

Реалізація діяльності підприємства в умовах нестабільного перебуває під постійно присутнім впливом певних чинників цього середовища, що в більшості випадків визначаються саме негативним характером впливу на діяльність та економічну безпеку підприємства [2]. Для кожного підприємства, і підприємства авіаційного сектору транспортної галузі не є винятком, негативні впливи потрібно виділяти із сукупності усіх впливів і оцінювати ступінь їхньої дії на економічну безпеку підприємства, оскільки негативний (деструктивний) чинник у більшості випадків – це загроза.

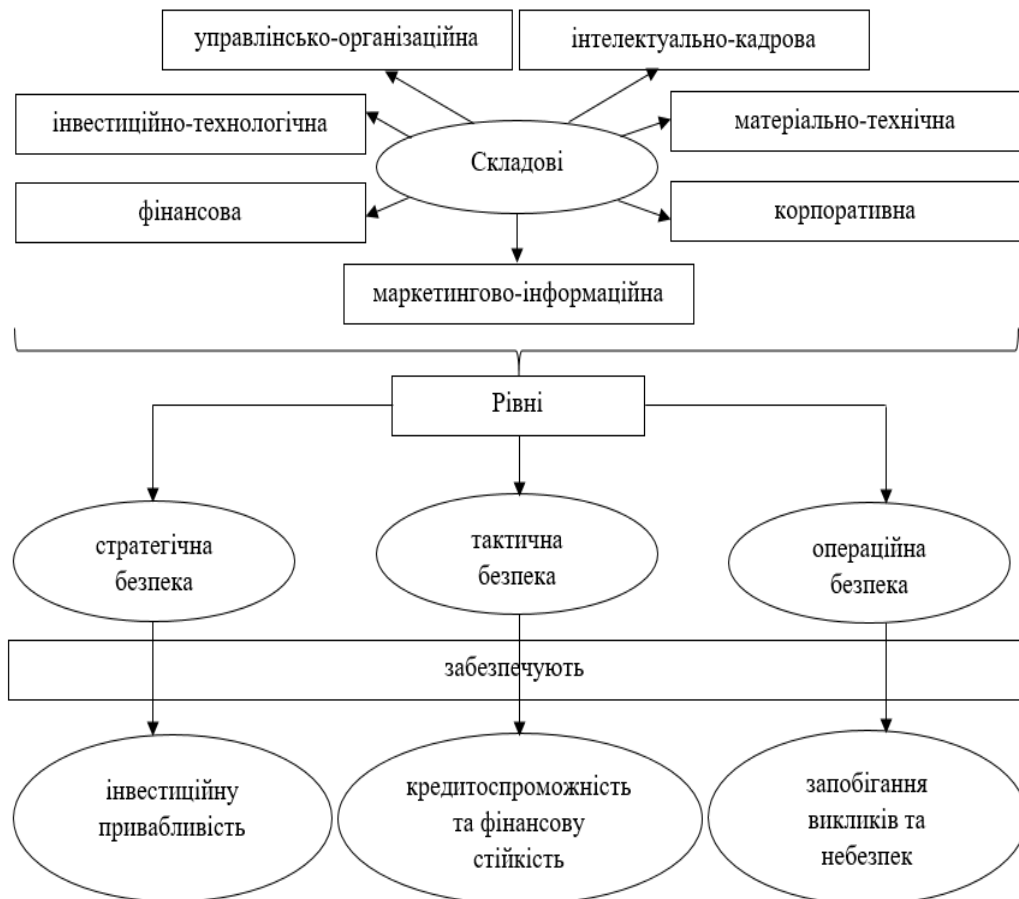


Рис. 1. Складові та чинники забезпечення економічної безпеки підприємства

Проте спрямованість економічних змін може бути як прогресивною, так і регресивною, тому підприємству потрібно конкретизувати мету в процесах забезпечення ефективності діяльності на ринку і відповідно до неї забезпечувати та гарантувати економічну безпеку. Тому доречним буде поділ чинників впливу зовнішнього та внутрішнього середовища економічної безпеки підприємства на конструктивні – чинники, що сприяють розвитку підприємства, та деструктивні – чинники небезпек, що стримують розвиток підприємства. Також зазначимо, що деструктивні чинники впливу на економічну безпеку підприємства за своєю суттю є загрозами, а конструктивні – факторами розвитку [3, с. 243]. Умови, при яких система економічної безпеки формує резерви для розвитку суб'єкта господарювання наступні:

- 1) забезпечується рівноважний та стійкий фінансово-економічний стан;
- 2) нейтралізують кризи та запобігається загрозу банкрутства;
- 3) забезпечується стійкість та послідовність змін;
- 4) забезпечується фінансова стійкість підприємства [4].

Відповідно, економічна безпека підприємства визначається наступними ключовими чинниками:

- 1) рівнем забезпеченості ресурсами;
- 2) стабільністю і стійкістю фінансового стану підприємства;
- 3) збалансованістю між процесами та елементами єдиної системи господарювання підприємства;
- 4) ступенем ефективності фінансово-економічної діяльності;
- 5) рівнем контролю за внутрішніми і зовнішніми ризиками [4].

Стійка економічна небезпека характеризує стан, коли підприємство тільки поглинає ресурси або засоби контрагентів-кредиторів без погашення власної кредиторської

заборгованості. Хронічна економічна небезпека означає, що підприємство поглинає без повернення ресурси інших економічних агентів, своїх працівників, акціонерів та інших суб'єктів ринку, нарощуючи податкові заборгованості. Підкреслимо, що використання вищим менеджментом неадекватних стилів економічного управління при прийнятті антикризових структурних, організаційних, фінансово-господарських та інших економічних стабілізаційних рішень є вагомим джерелом перетворення економічної загрози в економічну небезпеку.

При стратегічному управлінні розвитком системи економічної безпеки підприємства, необхідно спрямовувати впливи на врахування умов ефективної реалізації стратегій розвитку і економічного потенціалу. При цьому мають бути враховані наступні фактори: мають реалізовуватись цілі розвитку підприємства, використовуватись акумульовані ресурси та економічний потенціал; підприємство повинно мати плани та програми реагування з проектними кошторисами для оцінювання витрат і результатів застосування таких програм; складові системи економічної безпеки здійснюють різновекторний вплив на ефективність розвитку підприємства; ефективність реалізації системи економічної безпеки, визначається компетенціями, кваліфікацією і підготовкою працівників, організаційною системою управління та рівнем колективної підготовки; корпоративні інтереси підприємства мають бути узгоджені в напрямках зростання та превентивних заходів; рівень кібербезпеки; рівень ефективності підприємства; характер впливу на стан підприємства законодавчого регулювання.

Література:

1. Колісніченко П. Т. Науково-методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства // Інвестиції: практика та досвід № 16/2017. – С. 38-44.
2. Близнюк А. О. Аналіз загроз економічній безпеці підприємства з врахуванням галузевої специфіки його діяльності / А. О. Близнюк // Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – Луганськ, 2012. – № 1 (172). – Ч. 2. – С. 69–78.
3. Шуміло О. С. Чинники та загрози економічній безпеці торговельних підприємств / О. С. Шуміло // Бізнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 240-245.
4. Мельник В. В. Фінансові інтереси суб'єктів довірчого управління майном в контексті механізму їх фінансової безпеки// Ефективна економіка. [електронне наукове видання]. – № 3, 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1901>
5. Вовк О.М. Управління розвитком системи економічної безпеки підприємства: теоретичне забезпечення.// Приазовський економічний вісник [електронне наукове видання]. – 2018, – № 6(11). – С. 120-124. – Режим доступу до видання: <http://rev.kpu.zp.ua>

Базалійська Н. П., к.е.н., доцент
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна

ДІАГНОСТИКА ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ЯК СУЧАСНА ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови ризику та невизначеності в межах ускладнення структури ринкових відносин вимагають від керівників (менеджерів) підприємств пошуку (або формування) якісно нового підходу до діагностики в системі менеджменту підприємства, на предмет розроблення управлінських рішень (ефективних, результативних), спрямованих на ліквідацію проблем і / або використання шансів зовнішнього та внутрішнього

середовища функціонування підприємства в контексті його розвитку та формування перспективи.

Діагностика системи управління персоналом організації, що розвивається в умовах постійних змін та конкурентної боротьби, привертає пильну увагу дослідників. Значну увагу теоретичним і практичним питанням діагностики системи управління персоналом приділено зарубіжними вченими і практиками: Дж. Іванцевичем, А. Я. Кібановим, Ю.Г. Одеговим, Г.В. Савицькою, С.В. Шекшнею, М. Портером, П. Самуельсеном, Ф. Тейлором, С. Фішером й ін. Відмічаючи безспірну значущість їх праць, слід відмітити, що залишаються недостатньо дослідженими проблеми взаємозв'язку діагностики системи управління персоналом та діагностики трудової поведінки персоналу організації, що має особливе значення в умовах розвитку у конкурентному середовищі.

Зокрема, Л. А. Костирко [1, с. 104-107] виокремлює такі концепції діагностики:

1) аналітична (проведення систематичної оцінки діяльності підприємства за показниками (індикаторами, параметрами) оперативного, управлінського, фінансового та податкового обліків). Тут, на нашу думку, доцільно також додати виробничий і статистичний облік;

2) інформаційна (ідентифікація проблем діяльності підприємства із визначенням причин їх виникнення з метою прийняття обґрунтованих (ефективних, результативних) управлінських рішень);

3) антикризова (оцінювання наявних і можливих кризових ситуацій (аспектів) на підприємстві з ціллю їх мінімізації та подолання у перспективі);

4) консультаційно-дорадча (визначення оцінки діяльності підприємства із використанням сучасних програмно-інформаційних засобів – програмних продуктів) [1, с. 108–114]. У той же час В. В. Лук'янова наголошує на тому, що в основі діагностики діяльності (економічної діагностики) підприємства лежить виконання таких трьох основних функцій: 1) оціночної (визначення стану функціонування підприємства); 2) діагностичної (виявлення можливих змін стану); 3) пошукової (встановлення можливих шляхів (заходів) покращення стану) [2, с. 53-54].

На жаль, трудова поведінка персоналу поки ще не стала традиційним об'єктом уваги традиційного менеджменту промислових підприємств, проте і «несміливі» спроби її аналізу поступово починають здійснюватися. Система управління трудовою поведінкою персоналу на промислових підприємствах є найменш теоретично і практично розробленою через наукову проблематичність адаптувати до неї відомі постулати менеджменту (його загальні й спеціальні функції, інструменти, важелі, принципи управління). Тому виникає актуальна необхідність проведення діагностики трудової поведінки в системі управління персоналом промислового підприємства.

Слід наголосити також, що в сучасному виробництві нерегульованість трудової поведінки персоналу створює проблеми як організаційно-технічного так і фінансового характеру, оскільки нераціональна трудова поведінка працівника на робочому місці призводить до зниження професійної надійності та індивідуальної ефективності трудової діяльності через втрату здатності особистості своєчасно і з необхідною точністю виконувати надані їй виробничі завдання; здатності до безпомилкової, витривалої, інтенсивної, високопродуктивної та результативної роботи. Як результат, неефективне використання робочого часу працівником; недотримання трудової дисципліни на робочому місці; зниження якості, а отже, й конкурентоспроможності виготовленої працівником продукції; зменшення прибутковості виробництва і, відповідно, знецінення ринкової вартості промислового підприємства.

Тому, управлінський персонал промислових підприємств повинен своєчасно визначати об'єктивні важелі впливу на трудову поведінку із врахуванням узагальнених, укрупнених характеристик індивідуальної поведінки особистості; проводити постійний моніторинг системи управління трудовою поведінкою персоналу та прогнозувати економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства на основі поведінкових змінних.

Як підтвердження сформованого висновку наведено вислів одного з найвідоміших дослідників організаційної поведінки Дж. Ньюстрома: «Головною метою управлінської системи є оволодіння навичками управління поведінкою людей в процесі праці і їх вдосконалення. Менеджер несе відповідальність за результати виконання робочих завдань, а значить, можливості впливу на поведінку працівників і діяльність команд мають для нього життєво важливе значення» [3, с. 15].

Таким чином, визначити шляхи підвищення ефективності трудової діяльності персоналу промислових підприємств не можливо без комплексної діагностики найбільш важливих характеристик трудової поведінки працівника, заданих його робочим місцем та функціями.

В економічному словнику Б. Райзберга під терміном «діагностика» розуміється «сукупність досліджень для визначення цілей функціонування об'єкта та способів їх досягнення, виявлення проблем та варіантів їх вирішення» [4, с. 94]. Виходячи з етимології слова «діагностування» (від грец. *diagnostikos* – «здатний розпізнавати»), у ході дослідження під діагностикою трудової поведінки будемо розуміти комплексне вивчення індивідуальних характеристик біологічних особливостей суб'єкта трудового процесу, які зумовлюють різну вхідну цінність індивіда на підприємстві та накладають відбиток на перебіг трудового процесу і виконання виробничих функцій особистості на робочому місці.

Діагностика трудової поведінки – досить складна управлінська проблема. Враховуючи дослідні можливості діагностики основних характеристик трудової поведінки персоналу, відзначимо, що найбільш доцільним методом дослідження виступає метод експертних оцінок, сутність якого полягає у проведенні експертами інтуїтивно-логічного аналізу особистісних аспектів формування трудової поведінки з подальшою кількісною обробкою результатів.

На перших сторінках своєї фундаментальної публікації Дж. Ньюстром та К. Девіс висловлюють досить логічну думку щодо початкового етапу діагностики трудової поведінки: «Для того, щоб приступити до дослідження процесів, що відбуваються в трудовому процесі, необхідно визначити цілі, рушійні сили і найбільш важливі характеристики поведінки» [3, с. 14]. «Метод комісії або традиційної дискусії» представляє собою звичайний обмін думками, під час якого кожний учасник має право задавати питання доповідачу, критикувати або підтримувати будь-яку думку, виступати, змінювати чи уточнювати свої погляди з урахуванням одержаної ним нової інформації [5, с. 59-66].

Отже, використання запропонованого науково-методологічного підходу діагностики трудової поведінки працівника в системі управління персоналом дозволить менеджменту підприємства виконати одне з основних завдань – створення та впровадження такої системи управління персоналом, функціонування якої забезпечувало б не лише збереження здоров'я працівників, але й сприяло максимально ефективному використанню індивідуального трудового потенціалу без втрат для організму працівника та з максимальною вигодою для підприємства.

Література:

1. Костырко Л. А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия : [монография] / Л. А. Костырко ; Восточно укр. нац. ун-т им. В. Даля. – Луганск, 2014. – 240 с.
2. Лук'янова В. В. Сучасний стан теоретичних основ діагностики діяльності підприємства / В. В. Лук'янова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 3, Т. 1. – С. 52–58.
3. Ньюстром Дж. В. Организационное поведение / Дж. В. Ньюстром, К. Дэвис; пер. с англ.; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – Санкт-Петербург: Питер, 2000. – 448 с.
4. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
5. Грабовецький Б. Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.

Бовкун О. А., к.е.н., доцент

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань, Черкаська область, Україна*

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ГОЛОВНОГО ФАКТОРУ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

У сучасних умовах, одним із важливих завдань вітчизняних виробників є визначення основних напрямів розвитку і удосконалення методів управлінського впливу на конкурентоспроможність. Досвід зарубіжних і вітчизняних підприємств свідчить, що значні можливості управління конкурентоспроможністю мають місце не лише в сфері чинників його зовнішнього середовища, а й у внутрішньому.

Як відомо, конкурентоспроможність підприємства є складною економічною категорією. На основі результатів проведеного аналізу сучасної економічної літератури з проблеми конкурентоспроможності підприємств нами виділено три основних її характеристики.

Це, по-перше, адаптивність підприємства до мінливості навколишнього середовища, по-друге, конкурентні переваги в рамках комплексу маркетингових дій, по-третє, результати економічної діяльності (проти конкурентів) [1]. Отже, до конкурентоспроможності підприємства варто підходити як до концепції багатовимірного характеру, і для її оцінки слід скористатися спеціальними змінними адаптивності, конкурентні переваги та результати економічної діяльності. З огляду на це впливає, що одним із важливих напрямів управління конкурентоспроможністю підприємства є розробка методів підвищення рівня його конкурентних переваг і адаптивних властивостей.

До основних видів адаптації господарського суб'єкта належать:

- 1) адаптація до зміни ринкової кон'юнктури;
- 2) адаптація до новацій організаційно-технічного характеру;
- 3) адаптація до соціальних і політичних умов.

Для кожного її виду стратегічні цілі адаптації визначаються окремо. Стратегічні цілі першого порядку полягають у: збереженні охопленого й освоєнні нових ринкових сегментів; диверсифікації виробничої діяльності; освоєнні нових видів продукції; підтримці переваг власної продукції й просуванні її на ринку. Стратегічними цілями

другого порядку є: реалізація нових технологічних ідей; освоєння нових видів матеріалів; удосконалювання конструкції і дизайну продукції. Для адаптації третього порядку можна виокремити наступні стратегічні цілі: використання переваг політичного ладу; одержання гарантій і використання заходів протекції від органів влади; використання соціальної ситуації в державі.

Інша важлива характеристика конкурентоспроможності підприємства – рівень його конкурентних переваг, які умовно можна розподілити на дві категорії:

- 1) «перевагу в умінні»;
- 2) «перевагу за ресурсами».

Перша категорія зумовлена рівнем ефективності роботи маркетологів та продавців і включає: «ноу-хау» у дослідженнях та проектуванні; вміле використання інструментів маркетингу; належна організація стимулюючого впливу на збут; ініціативність всіх складових виробничої та збутової діяльності [3]. Друга категорія переваг визначається: рівнем доступності сировини, енергії, фінансів, комплектуючих; кадрового складу та рівня його кваліфікації; виробничі можливості, що потребують невизначних витрат; наявність розвиненої системи наукової, технічної, виробничої та комерційної співпраці.

У процесі аналізу та оцінки рівня конкурентоспроможності слід зважати на те, що адаптивність та конкурентні переваги – являють собою лише потенційну сторону конкурентоспроможності підприємств, яка, за певних умов, може бути не реалізованою. При цьому, лише результати економічної діяльності безпосередньо зумовлюють реальні досягнення у сфері забезпечення конкурентоспроможності і тому вони мають бути використані як її вимірники.

За умов конкурентного змагання «економія» на стадії стратегічного маркетингу шляхом використання спрощених методів аналізу, прогнозування та економічного обґрунтування майбутніх напрямків розвитку конкурентоспроможності підприємств на наступних етапах їх життєвого циклу призводить до втрат, що значно перевищують раніше «заощаджені» суми. Цей факт переконливо свідчить про існування потреби економічної безпеки формувати служби маркетингу стратегічного спрямування з метою: розробки прогнозування нормативів конкурентоспроможності підприємств; застосовуваних технологій та методів організації виробництва.

Прогноз конкурентоспроможності має пошуковий характер і полягає в окресленні імовірності у майбутньому. Відомо, що основу прогнозування становлять аналогії, екстраполяції та моделі стану системи у майбутньому. Існує три основних способи формування прогнозів конкурентоспроможності – експертна оцінка фахівцями, екстраполяція на основі дослідження динамічних рядів та подальшого вибору функції апроксимації та моделювання, що поєднує сукупність прийомів прогнозування й надає можливість одержати більший рівень об'єктивності [2].

Складний характер системи управління конкурентоспроможністю, розвиток гіперконкуренції та процесів міжнародного кооперування і глобалізації ринків поглибленої стандартизації різних її аспектів на світовому рівні. Зрештою, збільшення кількості нормативно-методичних документів, правил, термінології та норм міжнародного характеру в значній мірі спрощує процес формування кожним підприємством системи менеджменту, що в свою чергу сприяє підвищенню рівня ефективності використання природних ресурсів, праці та капіталу як головного чинника досягнення добробуту та підвищення рівня якості життя. Деякі нормативно-методичні документи, які розроблено міжнародними організаціями, мають бути обов'язковими для всіх ієрархічних рівнів, у тому числі, і для господарських суб'єктів, незалежно від форми власності.

Жорстке конкурентне змагання, до якого долучилися вітчизняні підприємства, спонукає їх приділяти значну увагу якості виробленої продукції. Досягнення світового рівня в даній галузі повинне стати для них важливим організаційно-економічним завданням, що впливає на особливу увагу при формуванні відповідних стратегій. Проте, як свідчить практика, звернення до якості як основи конкурентоспроможності – є усвідомленими діями лише обмеженої кількості вітчизняних виробників.

На думку експертів, із формування загальноєвропейського ринку в 90 % контрактів носій попиту вимагає від виробника дієвої системи управління якістю, що є відповідною стандартам даної серії. Потреби економічної безпеки у в сертифікованій системі якості, все частіше зазнають і вітчизняні підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Повноцінний аналіз конкурентоспроможності суб'єкта господарської взаємодії не може обмежуватися тільки обчисленням відповідних коефіцієнтів, але на кожному своєму етапі повинен бути збагачений економічним змістом. У свою чергу, можливість як завгодно глибокого аналітичного розкладання, а також кореляційно – регресійного аналізу показника конкурентоспроможності підприємства дозволяє підтвердити або спростувати припущення, зроблені на попередньому етапі дослідження.

Отже, запропонована методика дозволяє здійснювати всебічний аналіз, а також оперативне управління і прогнозування конкурентоспроможності підприємства, що, в свою чергу, зумовлює можливість визначення основних напрямків підвищення рівня конкурентоспроможності.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств / В.Г. Андрійчук.– К.: ІЗМН, 2006. – 512 с.
2. Андрійчук В.Г. Проблеми розвитку приватних підприємств і вдосконалення міжгалузевих економічних відносин / В.Г. Андрійчук // Проблеми формування ринкової економіки. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 29-38.
3. Алексеев І.В. Прийнятність інновацій і конкурентоспроможність підприємств / Алексеев І.В., Оленець А.Г. // Теоретичні та прикладні питання економіки. Зб. наук. пр. Випуск 19. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – С. 147-153.

Вовк О. М., к.е.н., доцент

Мазурець Н. О., магістр

*Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність формування трудових ресурсів підприємства визначається світовими тенденціями в розвитку людського капіталу та професійних компетенцій окремих працюючих. В умовах персоналізації та нарощування запитів людини на самореалізацію, переорієнтації виробничих процесів на підвищення рівня інформаційно-технологічного управління із застосуванням цифрових технологій, підвищення ефективності використання трудових ресурсів потребує стратегічного планування ще до початку трудової діяльності працівника, обґрунтованості напрямів розвитку

кадрового потенціалу і формування кадрових резервів на підприємстві. Управління процесами розвитку персоналу на транспортних підприємствах потребує врахування впливів зовнішнього та внутрішнього середовища, взаємодії та взаємовпливів кадрів та системи управління персоналом, системного впливу всіх ресурсів підприємства на ефективність персоналу на транспортних підприємствах [1-5].

Транспортна галузь характеризується розгалуженою транспортну інфраструктуру, але зі значним рівнем зносу (досягає 92,5% [6-7]) та низькими рівнями ефективності і прибутковості використання, що призводить до стагнації транспортної системи, економічної інтервенції іноземних компаній, монополізації окремих сегментів національного транспортного ринку та виштовхування держави з міжнародних транспортних коридорів. У результаті цього значна частина міжнародних транспортних потоків здійснюється в обхід країни. В умовах динамічних змін в національній економіці на діяльність персоналу транспорту впливають зовнішні чинники, а саме концепції розвитку національної економіки, напрями державного реформування, законодавство країни, стан ринку транспортних послуг та транспортної системи, політичні фактори. Зазначені тенденції свідчать про зниження ефективності мотиваційної системи в управлінні кадрами на підприємствах авіаційного транспорту.

Матеріальне стимулювання в умовах майже монополістичного статусу українських аеропортів та авіакомпанії лише провокує втрату мотиваційної та стимулюючої функції, призводить до відсутності зацікавлення кадрів у конкурентоздатності підприємства і продуктивності праці. Тому, в порівнянні з конкурентними рівнями оплати праці у закордонних авіапідприємствах, що завойовують ринок авіаційних перевезень України, основними тенденція в управлінні кадрами на підприємствах авіатранспорту України є скорочення кількості працівників, низька продуктивність праці та неефективність системи мотивації, потреба у техніко-технологічному персоналі.

Транспортна галузь України в цілому переживає давно прогнозовану кадрову кризу зумовлену певним дефіцитом кадрів. Причиною цього став розвал в 90-і роки створеної системи підготовки технічних, інженерних і навіть адміністративних фахівців. Нова ж системи освіти і підготовки кадрів перебуває у розвитку.

До основних умов підвищення ефективності нарощування ефективності персоналу на авіатранспортних підприємствах відносимо ряд організаційно-економічних заходів, що при стратегічному характері реалізації дозволять підвищити ефективність та забезпечать внутрішній розвиток авіатранспортного підприємства (рис. 1).

Значні зміни, наявність кризової ситуації в соціальній, економічній, політичній, сферах України зумовлюють використання нових підходів, щодо оцінювання, мотивації та стратегічного характеру управління трудовими ресурсами на підприємствах, застосування яких одночасно як розширюють можливості, так і створюють серйозні обмеження для кожної людини, стабільності її існування і росту.

Враховуючи сучасні наукові здобутки, пропонуємо здійснювати управління ефективним розвитком персоналу на підприємствах транспорту на основі системно-компетентнісного підходу. Адже окрім врахування наявних компетенцій працівників необхідно враховувати можливості розвитку працівників та ефективність системи управління персоналом; збільшення обсягу, автономії і розмаїття роботи ускладнює опис посадових обов'язків традиційним способом. Необхідною умовою для вирішення поставлених задач та реалізації стратегії є підвищення ефективності системи мотивації праці, покращення якості управління персоналом та створення інформаційної бази на основі інтеграції наявних професійних компетенцій персоналу в єдину систему управління нарощуванням навичок, професійних якостей, досвіду та вмотивованості працівників (рис. 2).



Рис. 1. Заходи з підвищення ефективності управління персоналом



Рис. 2. Напрями реалізації кадрової стратегії на підприємствах

Отже, основними тенденціями в управлінні кадрами на підприємствах авіаційного транспорту України є скорочення кількості працівників, низька продуктивність праці та неефективність системи мотивації, потреба у виробничому персоналі. Подолання зовнішніх негативних впливів за рахунок нарощування гнучкості управління, особистої зацікавленості працівників у навчанні та професійному зростанні дозволять сформувати кадровий потенціал, що відповідатиме сучасним запитам суспільства, потребам кожного працівника, принципам міжнародного права.

Література:

1. Маслак О.О. Стратегічні аспекти управління персоналом // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6 – С. 307-313.
2. Марчишина Ю. Вовк О.М. Підприємницькі технології управління кадровим потенціалом // International Scientific Journal “Internauka”. Series: “Economic Sciences” – [електронне міжнародне наукове видання]. – 2018. – № 2 (10). – Режим доступу до видання: <http://www.inter-nauka.com>
3. Череп А. В. Методичні підходи до використання трудових ресурсів у відповідності з потенційними можливостями підприємства / А. В. Череп, Л. В. Шитікова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 253–257.
4. Білорус Т.В. Методика обґрунтування кадрової стратегії підприємства // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2003. – № 4. – С. 65-71.
5. Ареф'єва, О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств [Текст]: монографія/ О. В. Ареф'єва О. В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
6. Концепція Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2023 року, схвалена постановою Кабінету Міністрів України від 30.10.2013 № 944. Режим доступу: <https://mtu.gov.ua>
7. Дараганова Н.В. Авіаційний персонал цивільної авіації України: поняття та склад / Н.В. Дараганова // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 5. – С. 170-173.

Volkova L. O., Postgraduate Student

*Kharkiv National University Economics University
named after Semen Kuznets
Kharkiv, Ukraine*

INNOVATIVE PERSONNEL ACTIVITY STRATEGY DEVELOPMENT

The article exposes the lack of systematic approach to solving the issues of innovative personnel activity, which is accompanied by increased innovation risks that negatively affect the stability of the enterprise as a whole. In this regard, the problem of selecting and implementing an effective strategy of personnel innovative activity is updated. The theoretical and practical approaches to managing innovative activities of enterprises and assessing its level of development do not contain clear, unambiguous criteria for selecting the strategy, as well as tools and methods of personnel innovative activity encouragement. Moreover, organizational aspects of the innovative strategies implementation are not addressed sufficiently.

The author develops theoretical foundations and methodical recommendations in the field of strategy development of personnel innovative activity. The definition of the notion of personnel innovative activity is given, and it takes into account the importance of personnel as a carrier of intellectual potential, that determines the factor of internal environment. A five-step strategy selection strategy that performs the positioning of the enterprise using

the positioning matrix is proposed, and it uses a multi-agent model to select activities, tools and methods that stimulate personnel innovative activity.

Stage 1. Monitoring enterprise by conducting sociological research and assessment of personnel innovative activity through financial and economic analysis of the enterprise. Sociological research is carried out according to the following categories of personnel: high-level personnel – top-level enterprise managers; middle-level personnel – managers of the departments; low-level managers – human resources, engaged in development and implementation of innovations; other categories of employees are engaged in accounting, control, documentation processing and archiving. During research the attitudes towards innovation, challenges and bottlenecks in the enterprise are being determined, demotivational risks are being estimated [1].

Stage 2. Enterprise positioning. Based on the data gathered in the first stage, the enterprise is then classified according to one of the classes with the help of the positioning matrix.

Typical situations that businesses find themselves in: “Outsider” – state of significant lagging behind the leader. It happens most often with the lack of resources and oversight of due recruitment process; “Boundary” – having innovative potential, but lacking new ideas (possibly due to ineffective leadership and employees lacking involvement in the innovative process) leading to loss of financial resources without receiving returns from innovation. The company is risking switching to “Outsider” category; “Imitative” – an extensive innovative activity bearing pseudo-innovative quality. It is lacking control system and control over the innovative process. Manager’s competence is insufficient; “Risky” – shortcomings in the system of personnel motivation and management. The risk stems from the level of training and motivation of personnel not being up to the level of complexity of the tasks being set up, which complicates the innovative process greatly; “Promising” – the enterprise’s state is assuring that positive changes take place when relevant improvement measures are taken; “Chaser” – does further development of its own research, market research and innovation; “Hazardous” – personnel requirements far outweigh the possibilities; urgent measures have to be taken to increase personnel innovative activity; “Follower” – borrowing innovations and learning innovative experience from the leader; “Leader” – maintaining positions and keeping improvements [2].

Stage 3. Each challenging situation for the company is aligned with a strategy aimed at changing the situation in a more favourable way.

To assess the effectiveness of the innovation encouragement measures that were proposed a multi-agent model developed by the author is suggested. The model allows to describe behavioural reactions of its participants, to determine the innovative process effectiveness, to predict necessary hours and number of employees-innovators. The multi-agent model developed, implemented using agent-oriented language NetLogo.

Stage 4. Strategy implementation. The process of the company's strategy implementation measures is being launched. It is executed according to the plan with clearly defined timeframes and employees responsible for execution.

Stage 5. Efficiency control. The integral indicator of personnel innovative activity is continuously being monitored and conclusion are being drawn about the current state of the innovative process. In case of lack of efficiency, an additional analysis is made (Stage 2) and new measures are carried out (Stage 3).

References:

1. Volkova L.O. System of indicators for personnel innovative activity assessment. *Scientific Herald of I. I. Mechnikov Odessa National University*. Series “Economics”, Book 23. Ed. 1 (66), P. 51-54.

2. Volkova L.O. Method of choosing a strategy for improving personnel innovative activity. *Development management*. 2018. No. 2 (192). Pp. 132-138.

Гнатенко І. А., к.е.н., доцент

*Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

Рубежанська В. О., к.е.н., асистент

*ДЗ «Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка»
м. Луганськ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ЦИКЛУ ПЕРЕТВОРЕННЯ НАУКОВИХ ЗНАНЬ У НОВІ ПРОДУКТИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ

Сучасним економічним процесам властива специфічна інноваційна спрямованість розвитку, яка висуває нові вимоги до змісту, організації, форм і методів господарської діяльності. При інноваційній спрямованості економічного зростання головне місце займають моделі дослідницького процесу створення нового наукового знання і процедури виникнення нових інтелектуальних продуктів. Все більш істотний вплив на відтворювальні процеси здійснюють наукові знання і навички, програмні продукти, патенти і ліцензії.

Крім того, тенденції розвитку національного господарства також свідчать про підвищений вплив інноваційної діяльності на темпи економічного розвитку. Вимоги ринку диктують необхідність створення умов для широкого використання нововведень, підсилення інноваційної активності. Світовий досвід інноваційного розвитку свідчить про те, що інновації є оптимальним шляхом науково-технічного переозброєння та поетапної диверсифікації виробництва.

У зв'язку з вищевикладеним, актуальним є вивчення інноваційного циклу перетворення результатів наукових досліджень у нові продукти та технології на ринку. При цьому, даний цикл має низку умов, принципове виконання яких є мінімальною гарантією успішного його завершення, а відповідний розвиток – запорукою інтенсифікації інноваційного процесу. Серед таких умов доцільно виділити наявність господарюючих суб'єктів (підприємств), що здатні виконати дослідницькі, виробничі та комерційні задачі, та функціонування інфраструктури інноваційної діяльності протягом всього процесу розвитку інновації від ідеї до ринкового продукту.

Дослідженню сутності та змісту поняття «інновація» присвячено праці багатьох науковців, а саме: О. Амоши, Ю. Бажала, С. Васильчак, В. Гейця, П. Друкера, С. Ілляшенко, М. Йохна, І. Кукси, Л. Лояк, Б. Маліцького, Х. Рігса, В. Сизоненка, М. Стадника, К. Фрімена, П. Харіва, В. Хіпеля, Н. Чухрай, Й. Шумпетера та інших вчених.

Поняття «інновація» як економічну категорію вперше було введено у науковий обіг Й. Шумпетером у 1912 році у роботі «Теорія економічного розвитку». Під інновацією він розумів нововведення, яке застосоване в області технології виробництва або управління деякою господарською одиницею, та представляє собою нову науково-організаційну комбінацію виробничих факторів, мотивовану підприємницьким духом [1].

У подальшому різними авторами було надано власні визначення інновації в залежності від об'єкта і предмета свого дослідження. Найбільш змістовне визначення інновації, на наш погляд, сформульовано П. Друкером: «Інновація – це розробка і впровадження нового, за допомогою якого старі, відомі елементи додадуть нові риси економіці даного бізнесу. Це прикордонна лінія між набором незв'язаних елементів, кожен з яких є лише мінімально ефективним, і цілісною системою, яка має велику силу» [2]. На думку Л. Лояк, створення і впровадження інновацій – складний і досить ризикований процес, який повинен бути продуманий від інноваційних ідей і створення відповідних підприємств та організацій до формування інноваційної політики підприємств та впровадження інноваційних проектів. Інноваційні ідеї стають основою формування відповідних організацій, які повинні вирішувати певні проблеми у загальному ланцюгу проблем інноваційного процесу [3].

Загалом інноваційний процес перетворення результатів наукових досліджень у нові продукти та технології на ринку має декілька етапів, що відображені на рис. 1.

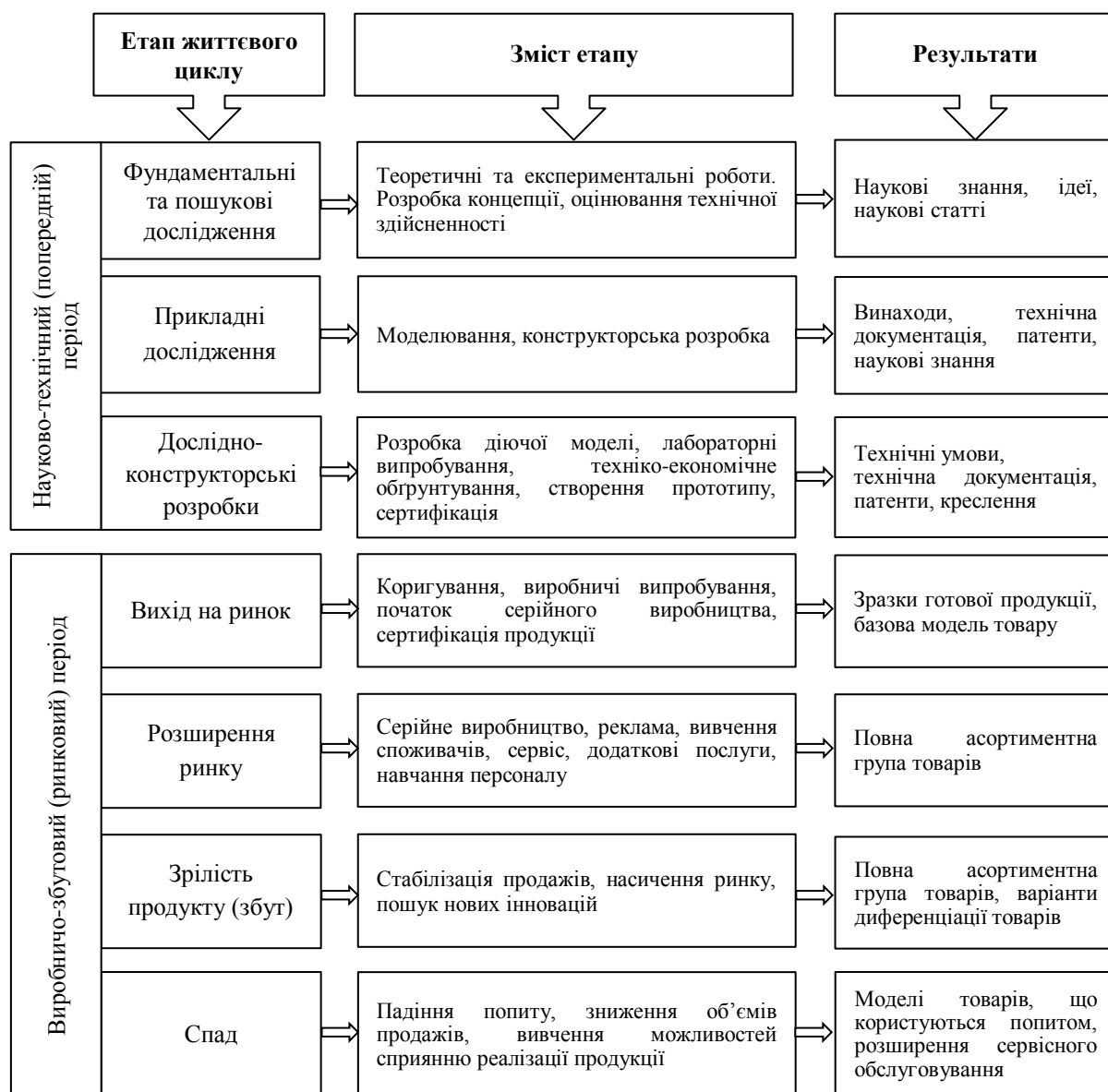


Рис. 1. Основні етапи розвитку інновацій як елементу продукту

Зародження технічної ідеї, концепції можливого використання нових наукових результатів відбувається ще на етапі фундаментальних і пошукових досліджень. При

цьому, якщо фундаментальні дослідження – це базис всіх інноваційних процесів, джерело нових знань, то прообраз технічної і технологічної інновації формується на етапі пошукових досліджень при розробці концепції та оцінці її технічної здійсненності.

Процес практичного втілення ідеї в діючий повномасштабний прототип нового продукту відбувається у ході дослідно-конструкторських робіт на етапі прикладних досліджень і розробок. Цей етап в свою чергу включає дві фази: науково-дослідну, коли відбувається моделювання та конструкторське опрацювання, і дослідно-конструкторську, в ході якої створюється прототип і проводяться його випробування.

Результатами інноваційної діяльності на попередньому етапі є нові науково-технічні знання, які поділяються на фундаментальні (базові) знання і технології (тобто знання, технологічно застосовні у виробництві). Для наступного ринкового етапу зазначені результати є потенційним товаром, який може бути практично реалізовано при виконанні ряду умов, зокрема, зацікавленості конкретних підприємців у комерціалізації, тобто у господарському використанні з метою отримання підприємницького доходу і прибутку.

Практична реалізація результатів інноваційної діяльності здійснюється на ринковому етапі, основним змістом якого є організація масового виробництва і освоєння ринку. На цьому етапі інновація стає товаром, який проходить усі властиві товару традиційні фази життєвого циклу: впровадження на ринок, розширення ринку, зрілість продукту і спад, коли відбувається втрата інновацією своєї споживчої новизни, згорання виробництва, відхід з ринку і заміна новим товаром. Кожна з перерахованих фаз має свою специфіку. Зокрема, на етапі впровадження на ринок – значимими є проблеми ліцензування і сертифікації продукції (останнє особливо актуально при виході на зарубіжні ринки); при розширенні ринку (збільшення масштабів бізнесу) різко зростають витрати на завоювання ринку; фаза зрілості робить актуальним пошук нових інновацій.

Таким чином, інновації представляють собою кінцевий комерціалізований результат підприємницької діяльності з реалізації нововведень, які отримали втілення у вигляді нового чи удосконаленого продукту, технології або послуг, успішно впроваджених на ринку. При цьому, важливість впровадження інновацій обґрунтована можливістю задовольнити економічні інтереси усіх суб'єктів господарювання за рахунок впровадження та примноження науково-технічного потенціалу країни.

Література:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М: Прогресс, 1982. – 250 с.
2. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы: Пер. с англ. – М.: СПб.: Бук Чембер ИНТЕРНЭШНЛ, 1992. – 360 с.
3. Лояк Л.М. Роль інновацій у розвитку малого підприємництва // Л.М. Лояк / Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України, 2016. – № 1(117). – С. 110-114.

STUDY OF THE LEVELS OF IMPLEMENTATION OF ENERGY MANAGEMENT AT ENTERPRISES

The problem of energy-intensive consumption in Ukraine is growing every year. First of all, this is due to the inefficient use of fuel and energy resources (FER), which are often regarded as an economic component. However, as practice shows, this problem is not only economic, but has environmental, social and other components. It should also be noted that the inefficient use of energy by consumers negatively affects the political stability of the state and its national security.

Starting from 2014, namely since a military conflict, the expected risks for Ukraine become actual, which have economic and geopolitical consequences. Lack of alternative energy sources; the insufficient number of certain types of own energy sources and the difficult situation of acquiring fuel in the occupied territories of Ukraine led to the need to find new sources of fuel and energy resources, the cost of which in the world market is significantly increasing.

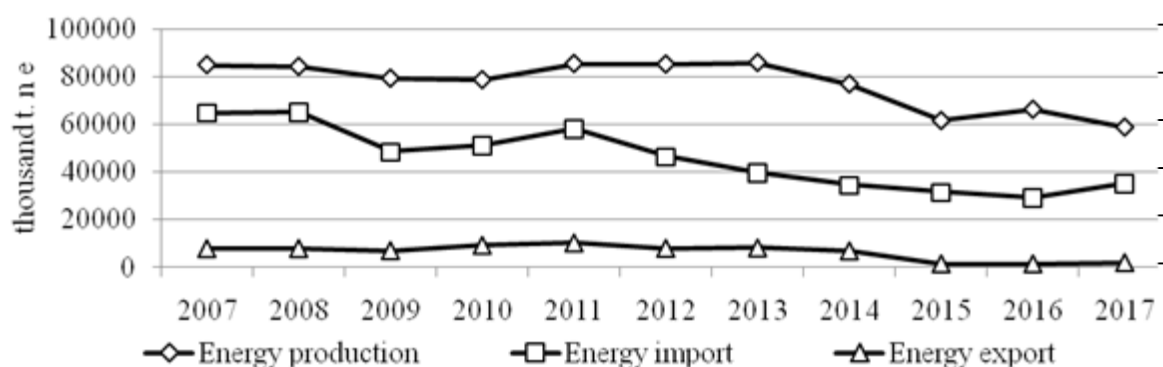


Fig. 1. Dynamics of production volumes of energy and foreign trade for the period 2007-2017 [1]

Although it should be noted that so far Ukraine, according to analysts data (Fig. 2), consumes a much smaller amount of primary energy produced. However, since 2010 a significant annual reduction of the total primary energy supply begins and then finishes in 2015.

It should not be forgotten that in recent years, Ukraine has significantly increased its energy consumption based on secondary sources (Fig. 3), namely: hydropower, the volume of which decreased sharply in 2014-2015, and for the past two years has been trying to recover; energy of biofuels and wastes, the volumes of which were constantly increasing during the period and increased significantly in 2015-2017; wind and solar energy, which has positive trends in the dynamics of development.

However, as can be seen from the statistical data, since 2014 there has been a significant reduction in the volume of foreign trade in energy in Ukraine, which also affects the overall energy production.

One of the negative factors affecting the competitiveness of Ukrainian industrial products is the inefficient use of energy resources. This in turn leads to a significant increase in the

amount of expenses – the cost of production at a certain level of quality. Therefore, the main criterion for improving competitiveness, achieving profitability is an effective policy of rational use of fuel and energy resources, namely the introduction and implementation of the energy management system, both at the enterprise level and at the state level as a whole.

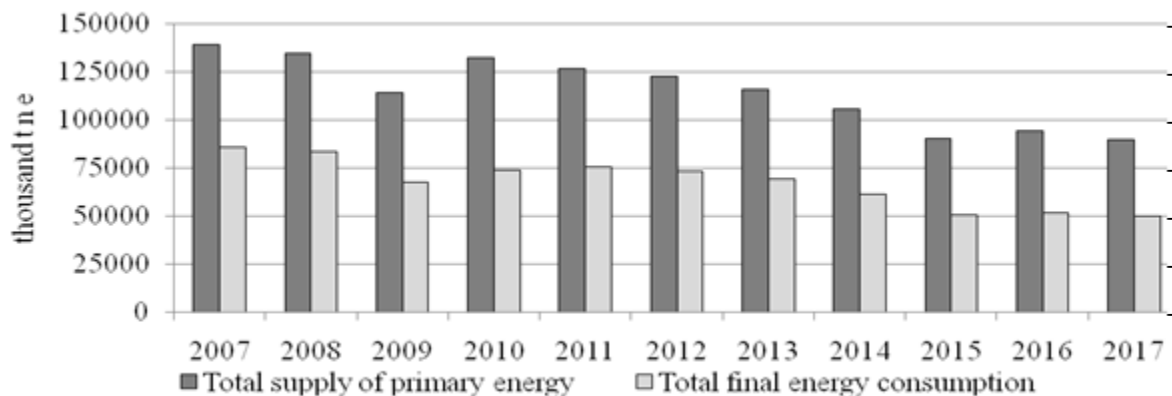


Fig. 2. Dynamics of the total supply of primary energy and total final energy consumption in Ukraine in 2007-2017 [1]

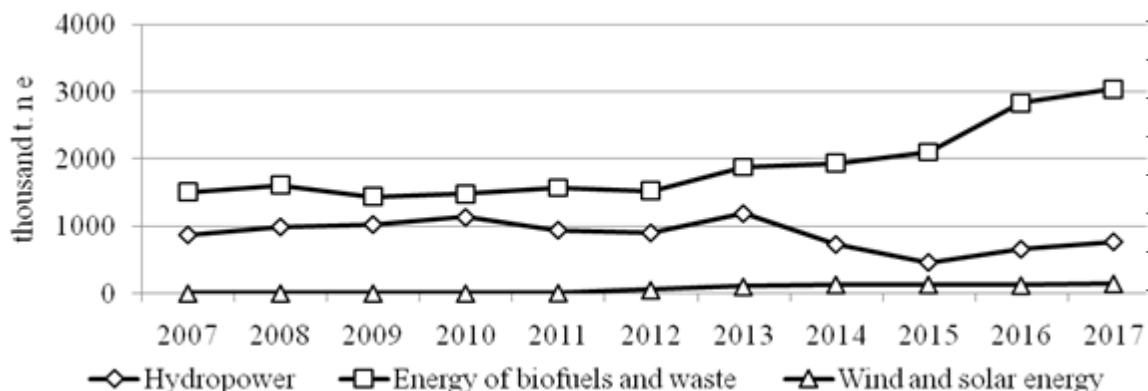


Fig. 3. Renewable energy consumption for the period 2007–2017 [1]

First of all, let us designate the levels of implementation of energy management at enterprises, among which the following should be highlighted:

- the level of a manager. It includes the top management segment and representatives, as the decisions taken, their timeliness and implementation time depend on the effectiveness of these activities;

- the level of energy planning. The general requirements of energy management are formed; legislative changes and requirements for the implementation of energy management at the enterprise are monitored; current energy analysis is conducted to identify deviations from the regulatory or adopted indicators of the enterprise; the results of the current energy analysis are compared with the energy baseline of the enterprise; the main indicators of energy performance of energy conservation measures taken are identified; current strategic plans based on the results obtained are developed;

- the level of implementation and operation. It complements the general requirements with practical aspects of implementing energy management, as presented by energy planning; determines the level of competence, awareness of coordinators and direct implementers; provides and maintains the necessary level of awareness; coordinates and manages major operations; justifies and purchases necessary energy services, equipment, products;

– the level of verification. It monitors changes and compares the results of energy analysis; performs an assessment of the compliance of the obtained results with legal, regulatory and agreed requirements; recommends, if necessary, conducting an internal energy audit; evaluates and carries out corrective and preventive actions for the implementation of energy management measures.

Marking the main levels of implementation of energy management at enterprises, we note that obtaining effective results is possible by achieving the necessary level of energy saving and increasing energy efficiency, taking into account various factors influencing the activities of each enterprise. Let us consider in more detail the main factors, comparing them with the goals: consumers of enterprises – obtaining the necessary volume and quality of heat and electric energy; investors of enterprises – ensuring a high level of economic efficiency of investments; employees of enterprises – compliance with relevant conditions of labor protection and health and safety; production process – the rational use of energy, fuel and other types of resources; finance – reducing costs, increasing profitability. Each of these factors corresponds to its own system of indicators, allowing to evaluate the effectiveness of the implementation of the energy management system at industrial enterprises (Fig. 4).

However, we should not forget that today there are international quality standards that assess the level of management organization of various structures. Regarding the action of energy management at industrial enterprises, it is necessary to highlight the main standards such as: ISO 50001 Energy Management Systems [3]; ISO 14001 Environmental Management Systems [4]; ISO 9001 Quality Management Systems [3]; OH SAS 18001 Occupational Health and Safety Management System [4].

Consumers of enterprises	Indicators of the quality of products, services, price, volume, environmental components
Investors of enterprises	Indicators of economic and financial efficiency of investments: NPV, IRR, IP, EBIT
Employees of enterprises	Indicators of labor productivity, working conditions, wages, labor motivation, career growth
Production process	Indicators of quality matching, technological parameters of resource use, equipment download, equipment capacity
Finance	Indicators of financial activity: cost, profit, profitability, liquidity, maneuverability

Fig. 4. Indicators of the effectiveness of the implementation of the energy management system at industrial enterprises

Thus, it is necessary to conclude that all the above mentioned international standards provide only a general approach to the implementation of energy management systems at enterprises and do not have a clear system of performance indicators for its implementation. Accordingly, the main problem is the evaluation of Ukrainian enterprises activity, which requires further development and implementation in order to improve the competitiveness of the enterprises and their products in the future.

References:

1. Site of the State Statistics Service of Ukraine. Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. ISO 50001. Implementation and Certification of Energy Management Systems [Electronic Resource]. – Access mode: <http://www.iso.org>
3. ISO 9000 – Quality management [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.iso.org/iso/iso_9000
4. ISO Survey of Management System Standard Certifications – 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.iso.org/iso/home/standards>

Kantsir I. A., Candidate of Economic Sciences, Assistant Lecturer
Plekan M. V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Lviv Polytechnic National University
Lviv, Ukraine

ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMPANY: MODERN APPROACHES TO MANAGEMENT

The state of the modern Ukrainian economy and pre-conditions of its development are complex, underspecified, and have a number of peculiarities in comparison to the economies of the developed countries. Transition of national economic entities to the market relations is of complex (unconventional) nature predefined, first of all, by the absence of the relevant management system and actually insufficient training of managers that lacked qualification to provide efficient management of the financial and economic potential. Consequently, enterprises experienced a production decline, that resulted in the economic downfall and extremely low level of investment attractiveness.

Enterprise management, based on the cost specifications of its economic resources, accrual of their cost (capitalization), is made actual by modern dynamic processes of global economy growth, capital mobility, and informational requirements of the institutional investors.

Regarding the investment attractiveness (costs), relevance and problematic nature of capitalization of domestic enterprises of machine-building complex is decisive, as disposition of interconnection of their capitalization with creation of conditions of their ability to functioning possibilities in general is obvious enough.

Principles of corporate management of the Ukrainian enterprises and determination of efficiency of their functioning must be based on the implementation of generally accepted concepts of the market system that meet the requirements of investment companies, funds, and financial institutions. Taking into account the distorted cost of the Ukrainian commercialized economic entities made up due to the application of the excessively simplified methodology of cost determination of the integral property complexes at their formation during the processes of denationalization and privatization. Thus, it is essential to solve the problem of finding relevant financially-analytical and evaluation instruments for the information supply management by the criterion of economic added value creation used in the international business.

Structural changes in the global economy, a change of the criterion regarding the components value of the financial and economic potential (assets and capital) of an enterprise, a new market outlook at the business value of modern economic units and their investment attractiveness require the revision of the old developed stereotypes of the administrative thinking in the national theory and practice and transition to the new forms and methods of the financial management system.

Development of the value aimed for the management system occurs on the basis of creation of new methodological instruments or adaptation of the main provisions of the fundamental theories (paradigms) of these managerial systems or models. The “Welfare of the Firm Theory” provides the construction of integral models of the economic activity, where any managerial decision is considered within its influence on the market value of a firm [1, p. 135].

The requirement of objective and at the same time transparent model of the value estimation, changes of the amount of the private property of the economic entity is marked by the approaches of the international network of corporate management to the principles of the Organization of Economic Cooperation and Development (Statement on Global Corporate Governance Principles), which underline that “the aim is to facilitate the international dialogue concerning the ways of strengthening of companies accountability to their owners in order to increase the equity value” [2].

Global share voting principles confirm the credibility of conceptual principles of the value corporate management, according to which “maximization of the market value of an enterprise and business organization provides the growth of the shareholders’ benefits and equity value”.

The company management concept based on the criteria of the value growth of the business is the integrated concept based on the fundamental results of the theory of corporate finances and methods of strategic management [3, p. 135].

It is believed that, according to the fundamental principles and developed principles of the value paradigm, a corporate management must generate decisions aimed at the key objects and factors that lead to the increase of the shareholder value. This theoretical ground of corporate mission aimed at maximization of the shareholder equity, as the primary goal of any company, is unquestionably balanced enough with principles of the social oriented market economy and socially responsible business. However, the needs of company’s capital allocation do not always coincide with the shareholders’ requirements for many reasons, that is why, in many cases, it is considered that “corporations are not run to maximize the shareholders’ welfare, – actually, the shareholder value of many companies keeps falling year after year” [4, p. 4].

In practice, the administrative body of an enterprise, balancing on a very thin verge, must solve a formidable task – to generate profit and capitalization of an enterprise at the same time: “Precisely because of impossibility to make a single estimation of the company operation efficiency as in a strategic aspect so in an operative management, the BSC concept cannot be regarded as the universal one” [5, p. 67].

Fundamentalism of the theory of efficiency is usually regarded through the formation of the integral (synthetic) index of the enterprise operation efficiency that, from one side, estimates objectively the results of its completed activity, and from the other – characterizes the created potential of an enterprise.

Working out of a summarizing (synthetic) efficiency index, in our opinion, the system of indexes that reflect the level of reserves and the fixed capital insurance must also be taken into account, that it is especially important under the conditions of unsteady environment. For sure, these indicative components will hold the main position in the methodological basis of the economic evaluation systems of the value of the economic entities in the “post-crisis model of business”.

References:

1. Yaremko I., Plekan M., Kantsir I., Andrejkiv T. Informational and financial instruments for evaluation and management of the company's value // Journal of Eastern European and Central

Asian Research. – Vol 5. – No 2 (2018). – P. 131-139. URL: <http://ieeca.org/journal/index.php/JEECAR/issue/view/15>. DOI: <http://dx.doi.org/10.15549/jeecar.v5i2.246>.

2. International and national standards of corporate governance: a collection of codes and principles / International. Finn. corporation; Project “Corporate Development of Ukraine”. – Kyiv, 2002. – 247 p.

3. Rappoport A. *Creating Shareholder Value: The New Standart for Business Performance*. New York: The Free Press. 1984.

4. Martin J, Petty V. *VBM – Cost-Based Management: A Corporate Response to the Shareholders' Revolution*. – Dnipropetrovsk: Balance Business Bus, 2006. – 272 p.

5. Chumachenko M.G., Pankov V. A Management of the value of the company on the basis of the value approach // Scientific-theoretical and informational and practical journal of the Ministry of Finance of Ukraine. – 2004. – № 2. – P. 66-79.

Пуртов В. Ф., к.е.н., доцент

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМ СЕКТОРОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У процесі узагальнення наукових поглядів вчених визначено, що корпоративний сектор є однією з ключових сфер економічної діяльності держави і структуроутворюючим елементом її економіки, який включає сукупність господарюючих суб'єктів від акціонерних товариств до об'єднань юридичних осіб. Він виконує соціально-економічні функції і за умов реалізації ефективних механізмів управління здатний забезпечити економічне піднесення і суспільний розвиток країни.

Сучасний стан функціонування українського корпоративного сектору характеризується низькою соціально-економічною результативністю. Зміцнення олігархії в корпоративному секторі України, як і відсутність дієвих реформ державної власності, утримує українську економіку в архаїчному і морально деградованому стані. Це обумовлено тим, в умовах монопольного становища підприємств корпоративного сектору та отримання різноманітних пільг, привілеїв і допомог від влади відсутня мотивація до глибоких виробничотехнологічних перетворень.

Подолання кризових тенденцій в корпоративному секторі України потребує нової конструктивної стратегії його розвитку, головною метою якої має стати активізація інноваційної діяльності на підприємствах, що сприятиме виробництву високотехнологічної продукції, оновленню техніко-технологічної бази, розвитку співпраці з партнерами та підвищенню ефективності процесів управління. У зв'язку з зазначеним запропоновано інноваційну активність розглядати в якості критерію та вихідної умови оптимізації портфеля корпоративних прав держави.

Ефективність рішень щодо управління підприємствами з корпоративними правами держави в стратегії розвитку корпоративного сектору України потребує врахування їх особливостей, до яких віднесено: стратегічне, соціальне, політичне значення; низьку рентабельність і високу капіталоемність; застарілі управлінські технології господарювання; високу концентрацію ресурсів; майно під державним контролем. Роль державного корпоративного сектору для розвитку вітчизняної економіки

розглянуто на таких її рівнях: макрорівень – виконує роль інституту модернізації, сприяє підвищенню конкурентоспроможності в умовах глобалізації, формує потенціал інноваційного зростання, забезпечує продуктивну зайнятість і добробут населення; мезорівень – забезпечує розподіл ресурсів, формує полюси зростання, забезпечує надходження в місцевий бюджет, сприяє вирішенню регіональних соціальних завдань; мікрорівень (підприємницький) – стратегічний партнер приватного бізнесу, забезпечує реалізацію здібностей працівників і якість їх трудового життя, сприяє впровадженню сучасних технологій управління і розвитку ефективних організаційно-правових форм господарювання; забезпечує продукування інновацій. Особливості державного корпоративного сектору України свідчать, що існування корпоративних підприємств з державними правами є раціонально обумовленим, оскільки їх значення пов'язане не тільки з ефективним використанням і управлінням державним майном, але й формуванням потенціалу інноваційного зростання в країні.

Аналіз становлення корпоративного сектору України дозволив виявити деструктивні чинники впливу на його розвиток, до яких віднесено специфіку здійснення приватизації, інформаційну закритість і непрозорість внутрішньо-корпоративних відносин, низький рівень впливу фондового ринку, неможливість використання інвестиційного потенціалу комерційних банків, конфлікти інтересів зацікавлених осіб, слабкий розвиток корпоративної демократії, формування олігархії. Виявлено, що механізми корпоративного управління бізнесом в Україні слабкі або взагалі відсутні, процвітання бюрократії веде до неефективності, незадовільних фінансових результатів, корупції і, як наслідок, погіршення фінансово-економічного стану державного корпоративного сектору і втрати його стійких позицій на ринку. Сучасні підходи не в повній мірі відповідають вимогам OECD [1]. Подолання негативних тенденцій і забезпечення прогресивного розвитку українського корпоративного сектору потребує його термінової модернізації, яку забезпечують такі трансформаційні зміни, як реформування, реструктуризація, реорганізація, реінжиніринг, реіндустріалізація, приватизація та інтеграція.

Поширення трансформаційних процесів як у світовій, так і українській економіці, метою яких є перехід до людино-центричної моделі суспільного прогресу і постіндустріального суспільства. Стратегічні напрямки трансформаційних процесів української економіки та їх вплив на формування інституційного середовища і вибір пріоритетних напрямків розвитку корпоративного сектору наведено на рис. 1.

Підвищення ефективності процесів управління в умовах трансформаційних змін потребує використання адаптивного підходу в системі управління корпоративним сектором. Процедура адаптивного управління включає визначення стратегічної мети і цільових показників розвитку корпоративного сектору, дослідження й аналіз середовища його функціонування, формування портфеля стратегій інноваційного позиціонування підприємств корпоративного сектору та формування альтернативних наборів державного стимулювання їх розвитку, які визначають траєкторії поведінки підприємств і дозволяють коригувати стратегії розвитку на основі контролю й оцінки результатів.

Таким чином, запропоновані контури моделі управління розвитком корпоративної соціальної відповідальності, у якій комплексно розкрито мету, методи та інструменти державного регулювання в поєднанні з цілями, завданнями і внутрішньо-корпоративними інструментами.

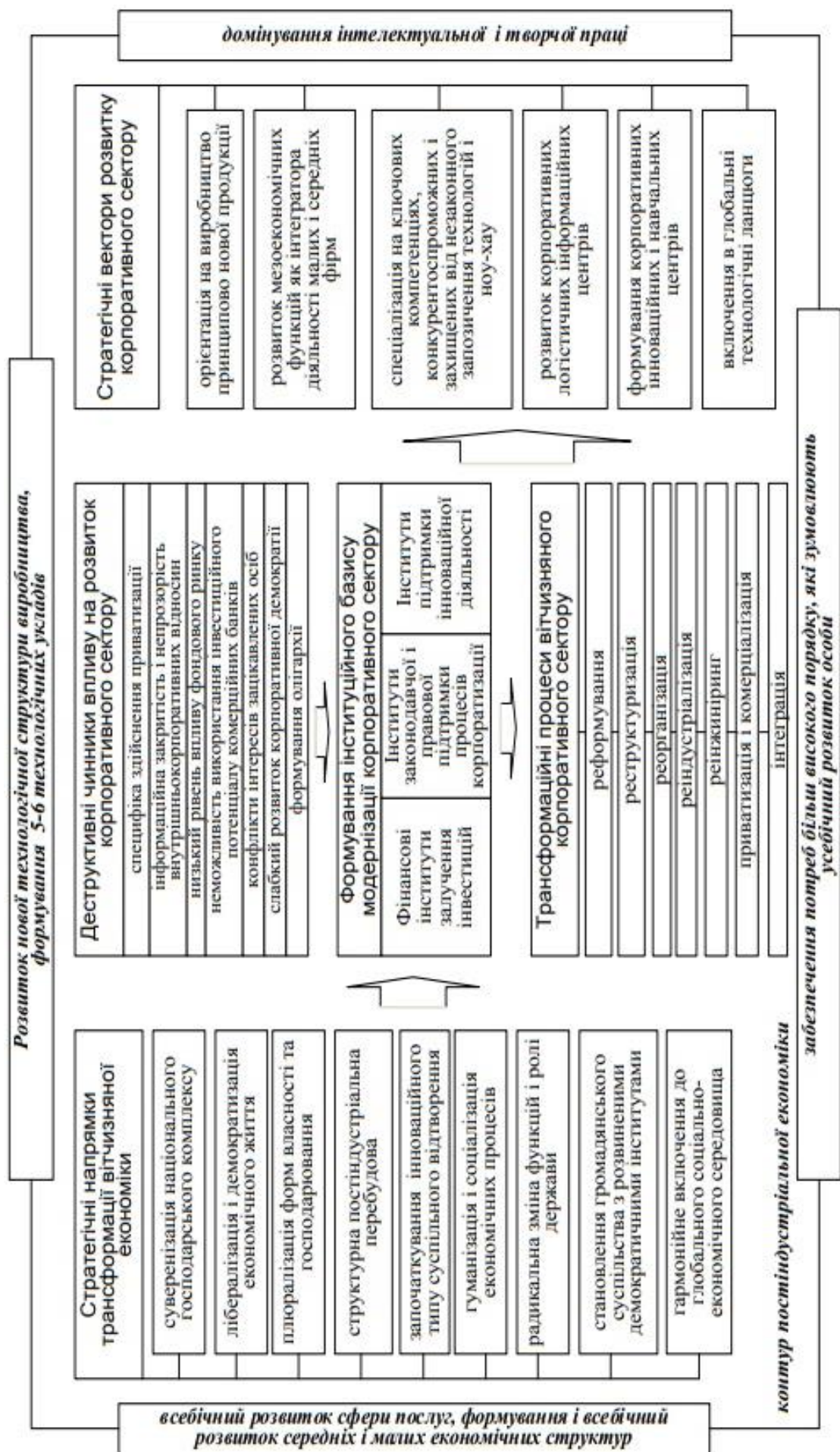


Рис. 1. Вплив трансформаційних процесів на формування інституційного середовища і стратегічних векторів розвитку вітчизняного корпоративного сектору

Література:

1. OECD (2016), OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises, 2015 Edition: (Russian version), OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10/1787/9789264263680-ru>
2. Ваимерш. Э. Европейские кодексы корпоративного управления и их эффективность / Э Ваимерш // Cambridge University Press. – 2013. – 64 с.
3. Управление государственным сектором экономики: монография / М.М. Ковалев [и др.]. Минск: Изд. центр БГУ, 2018. – 250 с.
4. Пуртов В.Ф. Особенности моделей корпоративного управления Украины и Китая // Science and Education a New Dimension: Humanities and Social Science, Issue 178, 2018 Sept, P. 22-26.

**Sukhomlyn L. V., Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor**

Brazhnikova T. M., Student
*Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University
Kremenchuk, Dnipro region, Ukraine*

INNOVATIVE ASPECTS OF INCREASING COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Increasing the competitiveness level of production for domestic industrial enterprises is one of the most burning issue that requires searching and usage of innovative approach for production`s developing, establishment and implementing.

The issues of increasing the production competitiveness level are investigated in works of such domestic and foreign scientists as A. Smith, F. Kotler, I. Kiruner, J. Mur, M. Porter, F. Haiek, I. Shumpeter, R. Fatkhudinov, S. Pokropyvnyi, H. Azoiev, T. Maslova, M. Helvanovskyi, O. Bilous etc.

Production competitiveness is the complex of features that measures satisfaction of needs for similar products and can be defined by two main markers – the quality of production and its price. The homogeneous production with engineering factors and technical and economic features can be considered as competitive products [1].

The classical issues for Ukrainian economy on the way to achievement world-class competitiveness of domestic industrial products are identified:

1. Underinvestment for modernization of old-fashioned output.
2. High level of equipment depreciation.
3. The unavailability of venture capital funding, well-developed infrastructure, home-based investment environment.
4. Deficiency of investment capacity and its low quality.
5. High level of inflation and low tariff protection level.
6. The unavailability of stimulation of enterprises for innovation and implementing new technologies.

Thus, increasing the competitiveness level of Ukrainian enterprises requires solving the following tasks:

1. To motivate enterprises to invest in science-intensive technologies, also to employ progressive methods of manufacturing process management in practice.
2. On a regular basis to modernize key assets by fund supporting.

3. To create effective financial tools that can make possibility to increase investment attractiveness of Ukrainian enterprises.

4. To change the nature of activity – to make the switch to flexible system of management that can allow to respond to changes in external environment [2].

Keeping the output of competitive production requires usage of modern methods of business dealing. One such method is smart use of logistic tools. It provides logistization of economic patterns and increasing the competitiveness through this. Logistization of industrial enterprise involves preparation and launching the principles and methods of logistics in its business activity. In organizing economic activity by logistization of economic pattern industrial enterprises become more flexible towards unstable market environment [3].

The highest priority among organizational economic focus areas of increasing the competitiveness of industrial enterprises has the set application of innovative processes. It requires realization of system-based interventions in the area of scientific research activity, intellectual property security, qualification of high technology products, mastering the new competitive production.

The crucial issue of the industry is practical deficiency of scientific research activity in the area of creating the new high-performance technologies in recent decades. Such a situation is caused by retrenchment of workers with high qualification in scientific, engineering and technical areas and by deficiency of full featured researched background.

JSC “Kryukov Railway Car Building Works” has one of the highest rates of innovative development among industrial enterprises in Poltava region (Ukraine). The enterprise significantly has retained its scientific and production capacity; its production is competitive on the international markets. It is diversified fully-integrated enterprise – from creating an engineering concept to fabricating the end product.

The enterprise’s innovative activity is performed by own funds. The percentage of innovative products averaging 5%, but it is for sale out of Ukrainian borders. The enterprise can be characterized as innovatively active. Even during crisis` years the enterprise developed output of innovative production. For example, new modifications of high-sided wagons, covered trucks, 8 modifications of sling vans were produced in 2015, innovative expenditures amounted to 16,7 bln UAH. New modifications of covered trucks, trams, elevators were released in 2016, innovative expenditures amounted 12 bln UAH. The complex of industrial facilities for passenger railway wagons building at the cost of 41,8 bln UAH and the gas generator power station with a capacity of 4 mW at the cost of 11,9 bln UAH were launched in 2017. The complex of passenger railway coach manufacturing with the total area of 6,4 thousand square meters was set in operations at the end of 2017. The second startup complex of industrial facilities for passenger railway wagons building at the cost of 100 bln UAH was launched in 2016-2017. The third startup complex of industrial facilities for passenger railway wagons building at the cost of 64,7 bln UAH introduction into operation is planned for 2019-2020 [4].

The specialists from the factory quickly respond to the exchangeable market situations by opening out modern production equipment and technologies. On frequent occasions the new projects are applied at the request of the certain customers. For example, the regular line of passenger railway roomy wagons and wagons with transformer-section were developed and sent out on order to Qazaqstan in 2017 [4]. The enterprise is prepared to supply the new tunnel shovels to Russia, Georgia, Azerbaijan, Belarus, Poland, Czech Republic, Hungary etc.

The development of industrial enterprises though innovative approach is impossible without government support. It should be based on investing national priority projects,

introduction of market-based approach for innovative researches commercialization, preferential tax treatment applying for innovation-active enterprises.

For providing the highest level of competitiveness during strategy development it is necessary to redound to not only the achievement of high competitive status of production, but to marketing development, conquest the new segments and customer loyalty. The competitiveness level of industrial enterprises also depends on optimizing the organization structure and the quality of the economic potential.

The realization of competitiveness of the strategy of the enterprise requires the fulfilment of some requisitions:

1. Closer look to all the aspects of the activity of the enterprise for the identification of problems, the determination of investing direction.

2. The involving of investing resources for innovative projects providing.

3. The realization of the condition monitoring of human resources, activities on upgrading its quality.

4. The improvement of organization structure, the selection of the best suppliers.

5. Control over products assortment during regular products quality increasing.

6. The setting up close contacts with consumers, the ambition to satisfy its needs and to increase the positive image of the enterprise [5].

The key focus of the strategy – the increasing of competitive level – is the overarching aim of its realization. The increasing of the effective realization of total strategy requires strategy development that focuses on the competitiveness increasing of the certain areas of the enterprise. For the solution to this issue all of the certain areas should consolidate for the achievement of the overarching aim. In addition, it is necessary to determine the specific role of each area for the realization of strategic project, to strictly divide the functional duties among offices, to analyze consumed resources and to compare to working results.

References:

1. Gladka L. I. Competitiveness of Ukrainian production in terms of machine-building enterprise and the ways of its increasing / L. I. Gladka, V. R. Vasilieva, K. E. Shynkarenko. // The young scientist. – 2016. – № 7. – P. 26-30.

2. Shepelev A. V. Formation of strategic actions for increase of level of competitiveness of the industrial enterprises / A. V. Shepelev. // Vestnik SamGu. – 2011. – № 87. – P. 149-157.

3. Sukhomlyn L. V. Establishment of logistics structural changes for optimization of organizational/economic activity development of domestic enterprises / Sukhomlyn L. V., Bachkir I. G., Brazhnikova T. M. // Actual problems of perspective issues of national economy in terms of global instability. – 2018. – P. 277-280.

4. Administrative data about emitter and annual financial statement JSC “Kryukov Railway Car Building Works” – <https://smida.gov.ua>.

5. Shepelev A. V. Economic-organizing actions of increase competitiveness of industrial enterprises / A. V. Shepelev. // Vestnik SamGu. – 2011. – № 90. – P. 107-112.

СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна управлінська парадигма клієнторієнтованого підходу в організації діяльності торговельного підприємства обумовлює підвищений інтерес науковців і практиків до логістики, як чинника ефективності функціонування господарюючих суб'єктів, посилення їх конкурентних позицій, забезпечення стійкого розвитку в перспективі. Крім того, інтеграція України до міжнародних логістичних систем актуалізує проблематику дослідження логістичної діяльності на вітчизняних торговельних підприємствах. Але незважаючи на активне використання в економічній літературі логістичних термінів, до сих пір відсутня єдина точка зору щодо сутності логістичної діяльності торговельного підприємства, саме це і визначило актуальність даної роботи.

Аналіз наукової літератури з питань сутності логістики, її функцій, логістичних процесів і операцій дозволив зробити висновок, що під час визначення змісту логістичної діяльності підприємства науковці дотримуються функціонального або процесного підходів і мають різні позиції щодо видів логістичної діяльності за кожним із них.

За твердженням А. Стока логістична діяльність пов'язана з рухом матеріальних цінностей [1, с. 18]. Вона включає такі види логістичної діяльності, як: обслуговування покупців, прогнозування попиту, управління запасами, логістичні комунікації та інші, що здійснюється у процесі переміщення продукції від місця її виготовлення до місця її споживання. Інше трактування логістичної діяльності підприємства подано у працях Малярець Л.М. та Матвієнко-Біляєвої Г.Л. [2]. Відповідно до позиції цих авторів логістична діяльність включає в себе не тільки систему практичних дій, але й рішень, зокрема рішень з оптимізації логістичних потоків, що передбачає включення до складу логістичних функцій управління. Управлінський аспект логістичної діяльності відзначено також у працях [3-4]. У цих роботах функції логістики подані переліком, до якого окрім упакування, складування та збереження включено також прогнозування попиту, вибір місця розміщення виробничих і складських приміщень, логістичні комунікації [3, с. 18], що відображають управлінський аспект логістичної діяльності. Під час представлення функцій логістики науковці виділяють також такі, як: інтегруючі, регулюючі, результуючі функції [4], що є загальними функціями логістики з концептуальних позицій.

Крім того, аналіз класифікаційних ознак логістичної діяльності підприємства [2-4] дозволив визначити її змістові характеристики, які слід представляти з урахуванням концептуальних позицій, характеру функцій, а також розподілу логістичних функцій між різними учасниками логістичного процесу та рівнями реалізації логістичних рішень.

Функціями логістики визнано дослідницьку, системоутворюючу, інтеграційну, координаційну, регулювальну, контролюючу, плануючу, обслуговуючу [5]. Вказані функції виділено з огляду на завдання логістики підприємства з досягнення максимального ефекту та забезпечення надійності функціонування логістичної системи.

Щодо характеру, то незалежно від галузевих особливостей як базові функції логістики виділяють постачання, виробництво й збут. Окрім вказаних виділяють також ключові та підтримуючі логістичні функції, включаючи до першої групи

функції підтримки стандартів обслуговування споживачів, забезпечення певного рівня якості продукції (товарів, послуг), управління закупівлями, транспортуванням, запасами, замовленнями, до другої – функції складування, вантажопереробки, сервісного обслуговування, забезпечення повернення товарів та ін. Дотримання функціонального підходу та визначення логістичної діяльності через сукупність певних функцій відповідає базовим засадам логістики як інтегрованого управління логістичним потоком.

В свою чергу, логістичний потік є об'єктом логістичної діяльності. Значущим при цьому є розуміння сутності логістичного потоку, що надає можливість інтерпретації логістичної діяльності з огляду функцій та операцій, пов'язаних з ним.

За результатами узагальнення наукових публікацій [3; 6-7] визначено, що логістичний потік є синтетичною характеристикою, що відображає певні потоки, а саме матеріальний, інформаційний, фінансовий, сервісний. Попри різні варіації основним потоком у логістиці є матеріальний потік, що визначається як «сукупність сировини, матеріалів, напівфабрикатів, які у вигляді предметів праці надходять від постачальників до виробничих підрозділів і, перетворюючись там на готові продукти праці, крізь канали розподілу доводяться до споживачів» [8, с. 507]. Щодо інших потоків (інформаційний, фінансовий, сервісний), то вони позиціонуються як такі, що супроводжують основний (матеріальний) потік та, хоча й не відповідають йому за напрямом руху та можуть бути асинхронними, необхідні для реалізації цілей і завдань логістики.

Враховуючи склад потоків, об'єктивною є позиція щодо представлення логістичної діяльності з урахуванням комплексних функцій практичної логістики (закупівля, транспортування, зберігання, виробництво, розподіл, збут) і загальних функцій управління (облік, контроль, прогнозування) та виділення у зв'язку із цим виробничих та управлінських функцій логістики [8, с. 510].

Таким чином, можна зробити висновок, що логістична діяльність може бути представлена двома групами функцій, а саме функціями, що пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та підтримкою їх у належному стані (фізичний розподіл продукції, переміщення товарів та ін.; вантажно-розвантажувальні роботи, організація складського господарства, збереження, сортування, упакування, маркування продукції та ін.), а також функціями, що носять супроводжувальний і координаційний характер (аналіз ринкового середовища, обґрунтування місця розташування виробничих і складських приміщень та ін.).

Логістичні функції підприємства реалізуються через логістичні процеси, що в загальному вигляді включають процеси формування та перетворення потоків сировини, товарів, дослідження та прогнозування ринку, планування закупівлі, контролю за формуванням матеріального потоку, зберіганням сировини, товарів, готової продукції [4]. Розгляд логістичної діяльності як сукупності процесів не протирічить функціональному підходу, а є його доповненням в частині встановлення послідовності та суб'єктів здійснення логістичних операцій. Дотримання процесного підходу дозволяє розглядати логістичну діяльність через характеристики власника та учасників бізнес-процесів, ресурсів та інформації, необхідних для їх реалізації, опис параметрів вхідних та вихідних об'єктів логістики. Дотримання концепції процесного менеджменту в логістиці надає можливість стандартизувати роботи та підвищити їх керованість, що спрямовано на зниження логістичних ризиків і підвищення задоволеності споживачів.

Процесний підхід передбачає наявність учасників бізнес-процесів, що свідчить про можливість представлення логістичної діяльності сукупністю логістичних функцій,

розподілених між різними учасниками логістичного процесу, якими визнано працівників окремих підрозділів підприємства. Зв'язок і залежність між рухом матеріальних, інформаційних і фінансових потоків надає розуміння функції координації у логістиці та логістичного управління як синхронізації логістичних потоків з метою досягнення ефекту синергізму.

Таким чином, проведені дослідження дозволили зробити такі висновки, а саме: сьогодні логістична діяльність торговельного підприємства у науковій літературі найчастіше трактується з огляду функціонального та процесного підходів. Саме тому, аргументованим та доцільним є формулювання сутності логістичної діяльності з дотриманням процесно-функціонального підходу.

Література:

1. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс. – М. : ЗАО Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.
2. Малярець Л.М. Формалізація задач контролінгу логістичної діяльності підприємства: монографія / Л.М. Малярець, Г.Л. Матвієнко-Беляєва. – Харків: ХНЕУ, 2010. – 227 с.
3. Сток Дж Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д.М. Ламберт. – М.: ИНФРА-М, 2005. XXXII. 797 с.
4. Федотенков Д.Г. Функции логистической деятельности как двигателя рыночной экономики / [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/funktsii-logisticheskoy-deyatelnosti-kak-dvigatelya-rynочноy-ekonomiki>.
5. Крушельницька О.В. Управління матеріальними ресурсами / О.В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2003. – 162 с.
6. Гаджинский А.М. Логистика / А.М. Гаджинский. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К'», 2007. – 472 с.
7. Крикавський Є.В. Від планування логістики до логістичного планування / Є.В. Крикавський, І Петецьки, І.С. Рикованова // Вісник Хмельницького національного університету, 2009, № 5. Т.3. – С. 160-165.
8. Міщук І.П. Формування і функціонування систем логістики підприємств торгівлі ; дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук. за спец.08.00.04 економіка та управління підприємствами. – 665 с.

Філіпішина Л. М., д.е.н., професор

Гур'янова В. В., студентка

*Первомайська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова
м. Первомайськ, Миколаївська область, Україна*

ЗРОСТАННЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ЯК РЕЗУЛЬТАТЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Турбулентність розвитку економіки в Україні передбачає розв'язання багатьох виробничих, науково-технічних, організаційних проблем. Найскладнішими є організаційно-економічні проблеми, пов'язані з переходом до розмаїття форм власності, радикальної структурної перебудови економіки, орієнтацією на економічні важелі та стимули управління і менеджменту, поєднання різноманітних організаційних форм господарювання тощо.

Проблемами стратегії підприємства, результатами чого є зростання обсягів виробництва, займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Так, питанням стратегії підприємства присвячені роботи М. Портера та Ф. Котлера. Серед вітчизняних економістів відомі роботи Шегди А.В., Шершньова З.Є., Покропивного С.Ф., Мниха Є.В та ін.

Суттю формулювання стратегії конкуренції є взаємозв'язок компанії та її зовнішнього середовища [4, с. 20]. Виявивши і оцінивши основних конкурентів, компанія повинна розробити конкурентні стратегії, за допомогою яких вона зможе отримати конкурентну перевагу, запропонувавши товари вищої споживчої цінності. На підприємстві необхідним є формування «стратегічного набору» (система стратегій різного типу на певний відрізок часу), що відбиває специфіку функціонування та розвитку суб'єкта, рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі. Можливо виділити такі групи стратегій: загальні для всієї організації в цілому; загальні конкурентні за окремими бізнес-напрямами; продуктово-товарні для кожного з напрямків діяльності організації (як з виробництва різних видів товарів, так і з надання різних послуг); функціональні для кожної з функціональних підсистем підприємства; ресурсні для забезпечення досягнення стратегічних орієнтирів загального, функціонального та продуктово-товарного типів стратегій. Управління конкурентною поведінкою бізнес-організації базується на розробці та ефективній реалізації зваженої, обґрунтованої конкурентної стратегії, яка передбачає забезпечення конкурентних переваг на тривалий період (5 -10 років).

В сучасних умовах споживчий ринок як ніколи насичений продукцією, аналогічною тій, що виробляє та реалізує будь-яке підприємство. Купівельна спроможність населення дуже низька, тому конкуренція серед продавців з кожним днем стає більш високою. В цих умовах необхідно забезпечити виживання підприємства на ринку шляхом розширення масштабів його діяльності. Для збільшення обсягів виробництва будь-якого підприємства необхідно сформулювати варіанти товарно-ринкової стратегії [5].

На першому етапі аналізується номенклатура виготовленої продукції і проводиться її класифікація за номенклатурними групами. Групування відбувається за принципом об'єднання товарів, які є взаємозамінними в тому відношенні, що виключення з виробничої програми одного з них не впливатиме на потенціал підприємства, або цей вплив буде компенсуватися за рахунок збільшення випуску інших виробів тієї ж групи. Методика групування здійснюється за зближенням технології виробництва, способом споживання і технологічної переробки.

На другому етапі формується таблиця стратегічних груп виробів, в якій за кожною групою наводяться такі дані: назва; характеристика рівня попиту за категоріями споживачів; оцінка рівня стійкості за групами споживачів (у балах); оцінка обсягу попиту при різних рівнях цін за групами споживачів; перелік видів сировини і матеріалів, що необхідні для виробництва і оцінки стійкості поставки; показники собівартості; оцінка складності освоєння нової продукції.

Третій етап включає постановку варіантів стратегічних рішень. Варіантами насамперед можуть бути:

- збереження виробництва реальних номенклатурних груп;
- розширення переліку номенклатурних груп, що випускається;
- звуження переліку груп;
- включення або виключення груп з виробничої програми.

Четвертий етап полягає у виборі конкретного варіанту номенклатурної (товарної) стратегії. При цьому повинні враховуватись такі фактори: стійкість попиту на певний вид продукції; еластичність попиту за обсягом пропозиції і ціною; можливість

постійного забезпечення сировиною, матеріалами і електроенергією; еластичність поставок за ціною оплати сировини, матеріалів та енергії; еластичність ціни ресурсів, що постачаються підприємству до обсягу потреби в них; гострота конкурентної боротьби на ринку цього товару; фінансовий стан підприємства.

П'ятий етап полягає в розробці плану заходів з реалізації обраного варіанту товарної стратегії. Цей план включає дві частини – внутрішні заходи щодо підготовки виробництва та освоєння нової продукції і зовнішні заходи по підготовці ринку і постачальників.

Охарактеризовані вище ринкові стратегії виділені за ознакою і порівнянням цілей конкурентної боротьби. Оскільки ціни та ціноутворення в ринковій економіці виступають, насамперед, як засіб конкурентної боротьби, то доцільно розглянути цей важливий аспект як самостійний розділ ринкової стратегії підприємства.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що стратегія – це довгостроковий курс розвитку підприємства, спосіб досягнення цілей, прийнятий у відповідності зі своїми продуктивними, фінансовими та іншими можливостями. А це, в свою чергу, приведе до зростання обсягів виробництва та забезпечення стабільного фінансового стану підприємства.

Література:

1. Економіка виробничого підприємства: Навч. посіб. / За ред. Й.М. Петровича. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Товариство «Знання», КОО, 2001. – 405 с.
2. Економіка підприємства: Підруч. / За заг. ред. С.П. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
3. Економіка підприємства: Навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін., За ред. А.В. Шегди. К.: Знання – Прес, 2001. – 335 с.
4. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / Пер.з англ. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник – К.:КНЕУ, 2004. – 699 с.

Cisko L., JUDr., PhD., Assistant Professor
Uzhhorod National University
Uzhhorod, Ukraine

BY-LAWS OF COOPERATIVE – ESSENTIAL DOCUMENT FOR MEMBERS AND CORPORATE MANAGEMENT

This article focuses on the by-laws of the cooperative. They are in essence the basic document for adjusting the rights and obligations of cooperative members, as well as corporate management. On the example of a particular judgment of the Supreme Court in the Slovak Republic (a Member State of the European Union), it approximate importance and clear settings of rules for the functioning of a cooperative according to the by-laws in application practice.

The basic document inside cooperative, as we stated above, are the by-laws. Their relevance is that, they regulate the mutual rights and obligations of cooperative members, the relationships of members and cooperative, as well as the internal organization of the cooperative itself. Each cooperative must have its by-laws, regardless of the number of members. Their legal nature is the same as at business companies [1, p. 623].

Their content is not identical to the subject matter of founding (corporate) contracts within companies. However, they have selected common elements. They are binding for all cooperative members. Their significance is also towards third parties, as they regulate the structure and functioning of the cooperative. Especially for this reason they are an obligatory annex to the application for registration in the Commercial Register and their change must be notified to the so-called Registry Court.

Under the provision § 226 (1) of the Commercial Code [2] are obligatory requirements of by-laws: the business name and the registered office of the cooperative; trading activity (business); the terms of joining the cooperative and withdrawal therefrom, the rights and duties of the members vis-à-vis the cooperative and vice versa; the amount of the basic contribution and in eventum the amount of the admission contribution, the terms of payment of the contributions and the settlement procedure in case of termination of membership in the cooperative; the bodies of the cooperative and the number of their members, their respective terms of office, terms of appointment, scope of their power, the terms of convocation and proceedings thereof; the use of profit and the coverage of loss, if any; the establishment and the use of the indivisible fund; other provisions, if so provided by Commercial Code.

If the by-laws require employment of the member with the cooperative, the by-laws may contain provisions regulating such employment. Such provisions shall not be in contrast with the labor law, unless the provisions of the by-laws are more beneficial to the member. If no specific provisions concerning employment are contained in the by-laws, the labor law shall apply [3]. A special legal regulation, to be applied in the Slovak Republic, is the Labour Code [4].

With this issues closely relate the judgment of the Supreme Court of the Slovak Republic, which expressed opinion, that: “The arrangement (contract) of a member with cooperative about remuneration for work in cooperative, referring to valid remuneration rules inside cooperative, does not exclude later unilateral determination of a particular method of remuneration in accordance with the rules adopted by members meeting in cooperative” [5].

In this judgment the petitioner (a member of the cooperative) claimed an additional payment of remuneration from the side of defendant (cooperative), what was admitted to him by District Court with justification, that the amount of remuneration was fixed by agreement between the parties. A binding change to such an agreement could only have occurred by mutual agreement of the parties to the contractual relationship.

In the appeal of the defendant, Regional Court (Court of Appeal) the judgment changed by dismissing the action. He did not agree with the legal opinion of the District Court. Argumentation of the Regional Court was that, the defendant depending on the economic outturn of the shop, where the petitioner held a post as a manager, adjusted to the petitioner an amount of the remuneration and proceeded in accordance with the internal rules of cooperative. The petitioner refused to identify with the Regional Court argumentation and he turned to the Supreme Court of the Slovak Republic. He requests to overturn the judgment of the Regional Court and return the case for further proceedings.

In the specific case was the adjustment employment relationship of the member of the cooperative contained in by-laws of the defendant cooperative and that regulation is not contrary to the rules of employment. In a particular article of the by-laws of the defendant's cooperative is contained, that the agreement about working conditions (in this case called the employment contract) could be changed, only if the member and the cooperative mutually agree on such a change.

It is legally relevant, that the remuneration of the petitioner was in the working conditions agreement defined in general in way, that the member will be remunerating in accordance

with valid rules of remuneration inside cooperative. A later written statement by the defendant on the placement of the petitioner in the same post may not be considered as part of the working conditions agreement, respectively its change by mutual agreement of both parties.

The competent cooperative body was entitled to unilaterally carry out adjustment to the previously determined amount of remuneration, in this case its reduction. It has been demonstrated, that the defendant acted (proceed) in accordance with the by-laws of cooperative and the remuneration rules, approved by the annual membership meeting.

Under the provision § 226 (3) of the Commercial Code the members meeting shall decide any amendments to the by-laws, unless otherwise provided by law. The Commercial Code does not provide an obligatory qualified majority for the acceptance and amendment of the by-laws. However, allows it to be defined in the by-laws [1, p. 624]. The cooperative will determine the needed quorum on the members meeting.

A change of by-laws must be notified by the cooperative to the so-called Registry Court. The announcement will be made by the board by sending the full text of the amended by-laws. Obligatory notification of the board to change the by-laws to the so-called Registry Court is set at 30 days [6, p. 758].

In the contribution we tried to point out selected relevant legal institutions within the legal status of cooperatives in business relations. In consideration of limited scope of this article, we have focused national law-making with emphasis on the sphere of private (commercial) law in the Slovak Republic. We want to mention, that the issues about cooperative, including the dimension of European Union law [7], is essentially a very broad topic. The way into the deep about (not only) above mentioned institutes is a matter of monographic processing.

At the same way we want to point out the importance of economic analysis of law. The methodology itself and the potential use of the economic approach to law remain mostly omitted. Thereby creating a model for rating the economic efficiency of legislation is important in the form of an indication of the way, in which the economics is used in law in the form of an economic assessment of the impact of legislation. Similarly, it methodologically suggests a second concept of using the economic analysis of law for the future, namely the use of economic argumentation in court decisions [8]. Some suggestions presented in this article are to be understood only in terms of academic opinions and *de lege ferenda* proposals.

References:

1. Suchoža, J. a kol.: Obchodné právo. Iura Edition. Bratislava, 2009.
2. Act No. 513/1991 Coll. – Commercial Code, as amended and supplemented.
3. Provision under § 226 (2) of the Commercial Code, as amended and supplemented.
4. Act No. 311/2001 Coll. – Labour Code, as amended and supplemented.
5. Collection of decisions of the Supreme Court of the Slovak Republic. Judgment of the Supreme Court of the Slovak Republic. Sp. zn. 4 Cdo 113/93.
6. Suchoža, J. a kol.: Obchodný zákonník. Komentár. Eurounion. Bratislava, 2016.
7. For example see: Judgment of the Court (Fifth Chamber) of 15. December 1994. Gøttrup-Klim e.a. Grovwareforeninger v Dansk Landbrugs Grovvareselskab AmbA. Reference for a preliminary ruling: Østre Landsret – Denmark. Competition – Agriculture – Regulation N° 26/62 – Cooperative purchasing association – Exclusion of members making parallel purchases – Infringement of Article 85 (1) – Abuse of a dominant position. Case C-250/92.
8. Liptáková, K.: Behaviorálna analýza v ekonómii, politológii a práve. In: GÁBRIŠ, T. a kol.: Nedogmatická právna veda. Od Marxizmu po behaviorálnu ekonómiu. Wolters Kluwer, a. s., Praha. 320 s., 2017, str. 160, ISBN 978-80-7552-950-3.

ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Управління фінансовою діяльністю будівельних підприємств здійснюється на основі розроблення та запровадження фінансової стратегії, що є різновидом його функціональних стратегій та є комплексним довгостроковим планом організації будівельним підприємством системної діяльності по встановленню та визначенню найбільш оптимальних шляхів досягненню його фінансових цілей шляхом прийняття стратегічних рішень щодо ефективного формування, розподілу (перерозподілу), управління та використання фінансових ресурсів та потенціалу з метою максимізації вартості будівельного підприємства. Визначальні особливості фінансової стратегії будівельного підприємства узагальнені на рис. 1.

Процес розроблення фінансової стратегії для будівельного підприємства характеризується високим рівнем складності, що обумовлено необхідністю та доцільністю здійснення поліаспектного аналізу, визначення перспективних стратегічних напрямків будівельного підприємства на основі встановлених довгострокових цілей функціонування, здійснення діагностики внутрішнього та зовнішнього середовища та потенціалу будівельного підприємства, рівня його використання та перспектив розвитку, дослідження конкурентоспроможності, прогнозування його розвитку і т.п.

На рис. 2 узагальнені основні інформаційні потоки, що виникають у процесі функціонування фінансової підсистеми та розроблення фінансової стратегії будівельного підприємства:

1. від системи стратегічного управління будівельним підприємством спрямовується інформаційний потік про місію, загальнокорпоративну стратегію, стратегічні цілі та фінансову стратегію будівельного підприємства; за своїм характером це зворотній зв'язок, оскільки у фінансовій підсистемі розробляється фінансова стратегія будівельного підприємства, крім того, фінансова підсистема істотно визначає всі структуроутворюючі елементи системи стратегічного управління та стратегічний набір будівельного підприємства;

2. стратегічна фінансова інформація, що сформована та накопичена в результаті проведення аналізу стратегічного фінансового стану яка на основі використання грошових показників виразу надає інформацію про фінансовий потенціал та виступає базисом для формулювання, виконання та оцінки результатів стратегії та діяльності в цілому будівельного підприємства, характеризуючи фінансові можливості реалізації стратегій всіх рівнів, їх реалістичність і досяжність;

3. стратегічна маркетингова інформація, включаючи аналітико-діагностичну оцінку та прогнозування стану ринку (місткість, сегментованість, вільні ніші, збалансованість, тенденції, стійкість та циклічність розвитку, стан конкуренції), аналіз і прогнозування сталих тенденцій розвитку платоспроможного попиту і пропозиції конкурентів, а також інформаційні потоки про витрати на ведення маркетингової діяльності;

4. інформація про виручку від реалізації будівельної продукції (будівництва) та рентабельність за кожним видом продукції (будівельним проектом);

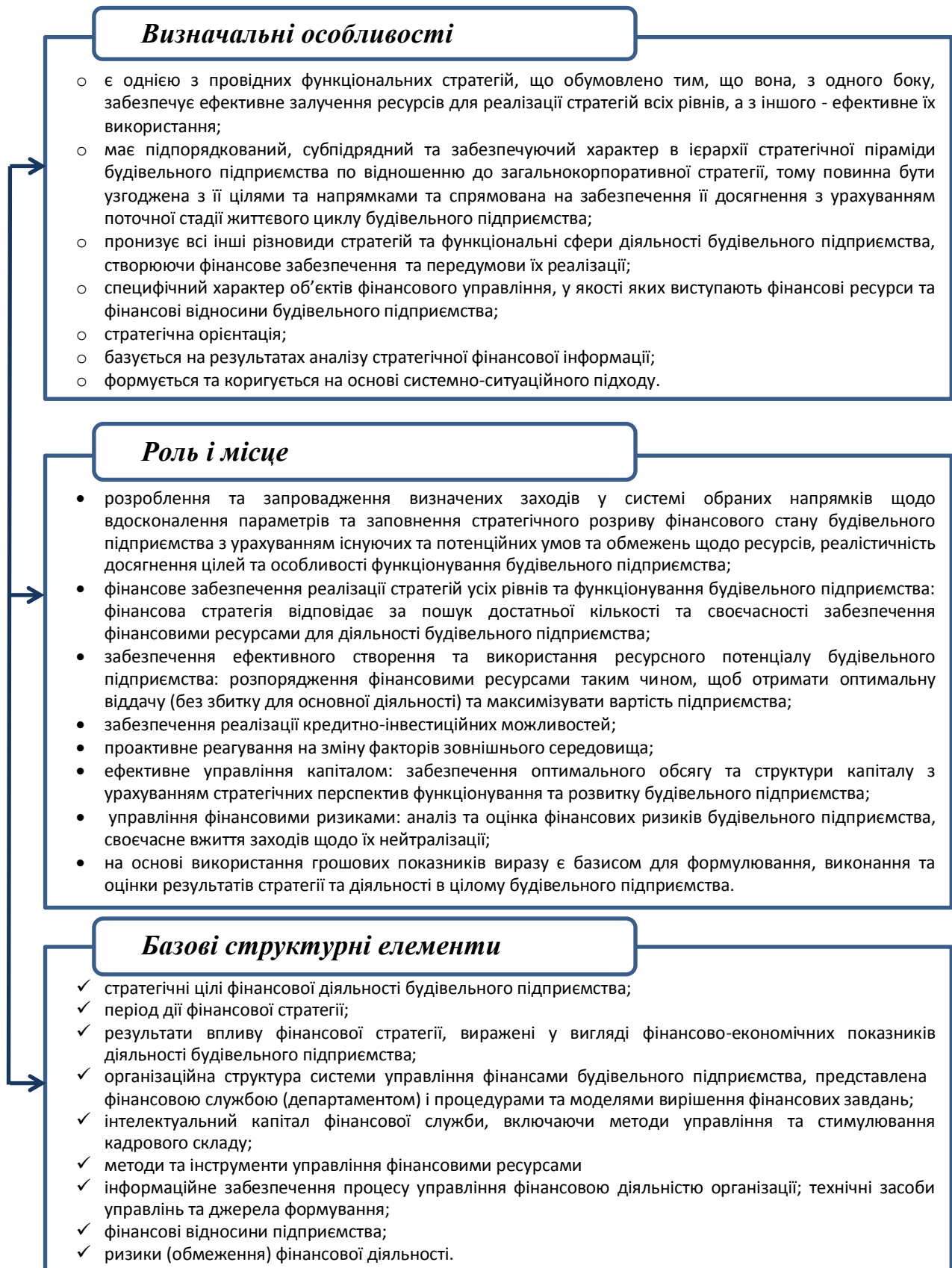


Рис. 1. Сутнісна характеристика фінансової стратегії

5. інформація про планові та фактичні витрати будівництва (виробництва будівельної продукції) для визначення необхідності, розміру, вчасності та збалансованості фінансових ресурсів, розрахунку рентабельності;
6. інформація про план модернізації або розширення виробничої підсистеми;

7. інформаційні потоки про витрати на утримання та відтворення інтелектуального капіталу будівельного підприємства на виконання будівельних робіт та функціонування будівельного підприємства;

8. інформаційні потоки про фінансові можливості мотивації працівників будівельного підприємства;

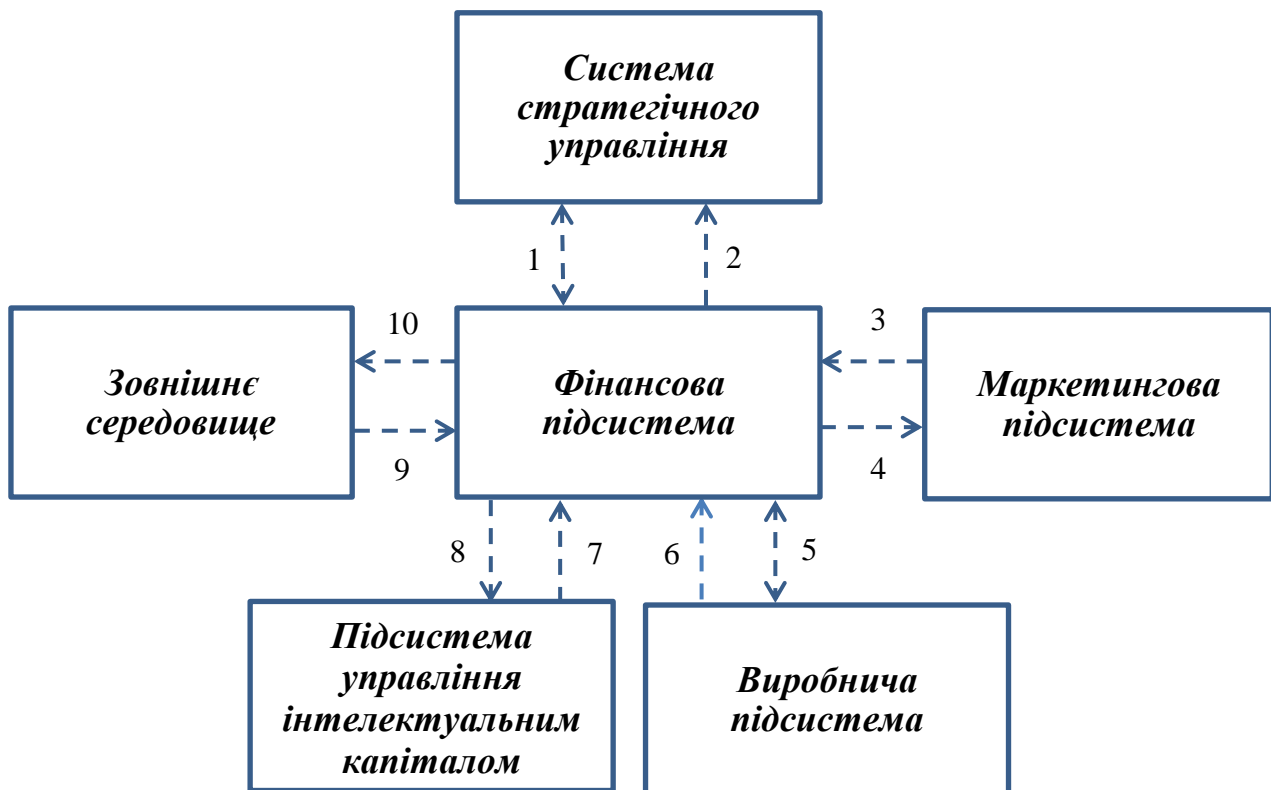


Рис. 2. Основні інформаційні потоки у фінансовій підсистемі будівельного підприємства

9. інформаційні потоки про стан функціонування фінансових ринків, ринків основного та оборотного капіталу, ринку інтелектуального капіталу, ринку субпідрядних послуг тощо та про стан нормативно-правового регулювання будівельного підприємства (наприклад, ставки оподаткування, валютне та бюджетне регулювання);

10. інформація про показники функціонування будівельного підприємства у грошовому виразі.

Процес розроблення фінансової стратегії підприємства характеризується високим рівнем складності, що обумовлено необхідністю та доцільністю здійснення поліаспектного аналізу, і охоплює наступні стадії: аналіз стратегічного фінансового стану будівельного підприємства, включаючи аналіз поточного фінансового потенціалу будівельного підприємства та стратегічних умов фінансового середовища і клімату функціонування будівельного підприємства; визначення стратегічних фінансових цілей; розроблення фінансової стратегії за наступними напрямками: управління вартістю, облікова політика, управління активами, управління капіталом, управління грошовими потоками, управління інвестиціями, кредитна політика, управління фінансовими ризиками, дивідендна політика; реалізація та контроль реалізації фінансової стратегії та коригування (за доцільності).

Література:

1. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. /А. А. Томпсон, А. Дж.Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1998. – 576 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. 656 с.
3. Минцберг Г. Стратегическое сафари. Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента. М: «Альпина Паблицер», 2017. 368 с.

FORMATION OF HUMAN CAPITAL: A COMPETITIVE APPROACH

Zatonatska T. H., Doctor of Economics, Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Kyiv, Ukraine

Anisimova O. Y., Candidate of Economic Sciences

State Scientific Institution "Institute of Educational Analytics"

Kyiv, Ukraine

CURRENT TRENDS OF FINANCING OF SECONDARY EDUCATION

To ensure that the funds are directed to where they are needed the most, the key role belongs to the framework for regulation, allocation and monitoring of the financing for schools. Since most school funding comes from public budgets, the development of an effective framework for allocating those funds among competing priorities is an important political problem for the governments. School systems possess limited resources to achieve their goals so their priority should be to use those funds efficiently. Therefore, most national education systems have two main tasks that are: (1) to improve the quality of education to enhance labor productivity and economic development; (2) to find the most efficient ways to use available funds that may require additional educational reforms.

For this purpose, it's important to develop an effective model of the secondary education funding to allocate resources among high schools in the most efficient way to ensure the high level of students' education.

There are three groups of the expenditures in the models for the secondary education financing that are expenditure for teaching staff, expenditures for non-teaching staff, operational and capital expenditures. The next step is to determine which level of authority will finance the particular group of expenditures: central, regional or local. After that the method and the general amount of financing is designated meaning lump sum transfer, block grant or earmarked grant [4].

According to the best practices of the secondary education financing models in the world, the majority of the national education systems have a complex system for the allocation of responsibility for funding education. The resources can be reallocated among different levels of authorities and be allocated for certain educational purposes (earmarked grants), for compulsory education (block grant) or for general purpose of education (lump sum transfer). Depending on the initial requirements for funds transfer, the authorities allocating them will have different degrees of freedom for their final allocation. According to the OECD, there are three groups of countries depending on the primary donor for financial resources for the secondary education funding such as local, regional or central authorities.

The model country for the allocation mainly on the local level is the United States where the school districts are responsible for the allocation of the funds (98%), whereas the states play a very limited role. Among the OECD countries, Denmark, Lithuania, the Slovak Republic and Sweden also use this type of financing.

At the same time, the model country for the allocation of education funding mainly on the regional level is Australia. In this country the central authorities take a very limited part in the secondary education financing, whereas the bulk of resources (95%) is provided by the

regional authorities (state governments). Furthermore, there are three types of schools in that country such as government schools, Catholic schools, and independent schools. As a result of using economies of scale and local knowledge of schools and communities, the country achieves maximum efficiency for the allocation of funds to where they are most needed. In particular, larger systems can use more necessary indicators in the formulas for the allocation of the financing for different schools because they are more flexible while providing additional financial support when it's needed (remote schools, new schools, schools with financial difficulties). Among the OECD countries, Austria, Belgium and the Czech Republic provide the bulk of funding for the secondary education on the regional level.

The model country for the allocation mainly on the central level is the New Zealand (1000%), and according to the Reform of 1989, the funding is transferred directly to the schools, while other authorities do not participate at all. Uruguay has the similar system, meaning that central authorities created four Central Educational Councils that are responsible for funding secondary education in the different regions. In Chile, Columbia, Israel, Luxemburg, Portugal and Slovenia, central authorities play an important role in the allocation of funding, although in those countries the local authorities take an active part in school activities financing as well.

The rest of the countries have a more balanced system of the secondary education financing, meaning that all levels of authorities take part in the allocation of funding, although their contribution changes depending on the situation domestically [2].

The authorities may impose conditions for the allocation of the grants that can impact the possible ways to use them. If the allocation of the resources is decentralized, it is possible to take into account the special needs of individual schools, but there is a higher probability that there will be vastly varying conditions for financing in different regions, because under the same conditions the funding could be different. If the allocation of the funding is mainly centralized, the conditions for allocation will be mostly the same but they won't take into account individual needs of schools.

It is possible that the model will define the purposes for the expenditures, even if the allocation of the funds is the responsibility of the local authorities. Currently, we have the following models of financing depending on the restrictions by the central authorities: (1) lump sum transfer, (2) block grant, (3) earmarked grant, (4) school-specific grant.

The general principle for more effective allocation of financing is to allocate resources transparently and predictably. Stability and predictability of funding allows planning the development to all schools.

Funding formulas are used in a lot of the OECD countries, in some cases introduction or revision of the formula allowed to involve the stakeholders in the creation of the fair allocation of resources. The transparency of the formula has positive impact on the political debates at the national level. Such a formula creates a clear framework for discussing sufficiency and proper allocation of funding. The main problem for the development of the formula is to take into account that the costs of education for different students may vary greatly. As a result, individual schools require differentiated funding because their cost per unit are different regardless of the school's actions. As such, the formula must include different regulatory elements and become very complex. It's necessary to find a medium between a simple formula that does not take into account the needs of the individual schools and the complex formula, that is difficult to understand. There are four main components for the formula development: (1) basic allocation, (2) allocation for specific educational profiles, (3) allocation for students with special educational needs, (4) allocation for specific needs related to school location.

Allocation formulas can create additional incentives to improve efficiency at the local and school level. It's necessary to review the formula periodically to adjust it to the current policy. There are different criteria for improvement. While adjusting the needs of students and schools, the formula can become simpler or more complex.

The funding management for the school aimed to be efficient considering quality of teaching and learning requires regular analysis of the cost factors and monitoring of several key indicators of effectiveness, at least yearly. It allows for efficient planning and management of resources and creates an opportunity to enhance efficiency by restructuring staff, curriculum or by using economies of scale.

Monitoring and assessment of the effective usage of financial resources requires comprehensive information about funds, educational processes and results. As such, an efficient monitoring needs constant and regular evaluation of the state of education and cash flows. It's necessary to discuss in detail the assessment of the educational system and policy indicators to improve monitoring at the systems level.

To ensure the comparability of the data, it is necessary to develop common accounting standards to create budget taking into account all the expenditures.

References:

1. Burns T., Cerna L. Enhancing effective education governance / in *Governing Education in a Complex World*. – Paris: OECD Publishing, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264255364-13-en>

2. Fakharzadeh T. Budgeting and Accounting in OECD Education Systems: A Literature Review. – Paris: OECD Publishing, 2016. – OECD Education Working Papers, No. 128 URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5jm3xgsz03kh-en>.

3. *Reforming Education Finance in Transition Countries: Six Case Studies in Per capita Financing Systems*. – Washington, DC: The World Bank, 2011 URL: <http://dx.doi.org/10.1596/978-0-8213-8783-2>

4. *The Funding of School Education: Connecting Resources and Learning*. – Paris: OECD Publishing, 2017 URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264276147-en>

Копча Ю. Ю., аспірант

*Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

ТРУДОВІ ПРОЦЕСИ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНА ПОВЕДІНКА НА ПІДПРИЄМСТВІ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Невід'ємною складовою розвитку сучасних виробничих підприємств є безперервне оновлення споживчих якостей продукції, яке потребує як постійного вивчення потреб споживачів, так і вдосконалення виробничих процесів, організації праці робітників і менеджерів. Знаходження і розширення сегментів ринку, де підприємство може найкраще задовольнити споживачів, концентрація ресурсів і можливостей на розробленні нової продукції та технології, швидкість та своєчасність її представлення на ринку обумовлюють підвищення комерційної ефективності діяльності підприємства як системи, що поєднує техніку і колективи людей при підтриманні економічної безпеки на необхідному рівні.

Аналіз науково-економічних праць підтверджує, що організаційна поведінка працівників чи колективів ще не стала самостійним об'єктом дослідження в

економічній науці. Слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання, коли зміни в видах діяльності підприємства, організаційній структурі, системі керівництва і цінностей відбуваються постійно, то моніторинг поведінкових моделей працівників стає основою суспільно корисної діяльності, створення доданої вартості і формування мотивації як спонукання до діяльності, то можна зробити висновок, що її цикли співпадають з циклічністю виробництва.

Поєднання трудових процесів із технологічними на підприємстві є основою виробничого процесу, що складає основу формування матеріального і нематеріального продукту поділу праці як чинника забезпечення потенціалу економічної безпеки через їхнє поєднання на основі динаміки адаптації та удосконалення, поєднує цінності персоналу, корпоративну культуру, організаційну структуру, правління поведінкою персоналу (рис. 1). Їхня взаємна обумовленість дозволяє створити передумови і використати переваги через функції, методи і механізми для успішної реалізації стратегії підприємства, вчасно використовуючи визначені складові.

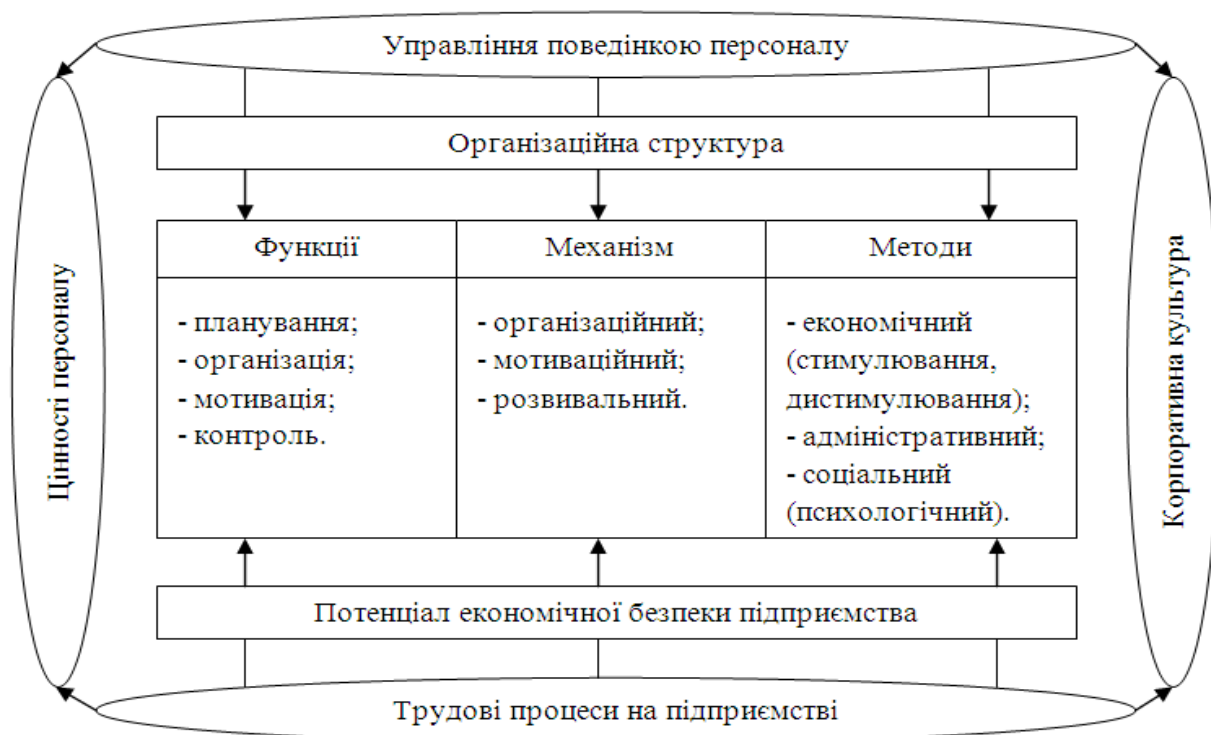


Рис. 1. Модель взаємозв'язку складових потенціалу економічної безпеки підприємства

Стратегія і тактика підприємства визначається не тільки умовами виробництва, її структурою і місцем, яке воно займає в конкретній галузі, але і поведінкою промислово-виробничого персоналу, його мотивацією. Мотивація на рівні підприємства – головний чинник, що обумовлює внутрішнє бажання найманих працівників підвищувати продуктивність праці, забезпечувати стійке функціонування підприємства, тому одним із завдань менеджерів є ефективне спрямування мотивації працівника для досягнення організаційної мети [1, с. 75].

Розуміючи, що трудова поведінка обумовлена потребами, мотивами, інтересами робітника, то саме елемент цінностей персоналу, стають основою побудови ієрархії відносин при забезпеченні потенціалу економічної безпеки, особливо при розширенні виробництва, технічному переозброєнні підприємства, реконструкції та імплементації

інших заходів, пов'язаних із обслуговуванням основних фондів і удосконаленнями в організації праці.

Характер корпоративної культури в організації: відповідність (інтегративний ступінь) чи невідповідність (дезінтегративний ступінь) ієрархії особистісних та внутрішньо-групових цінностей. Дезінтегративний ступінь характеризується відсутністю єдності громадської думки, згуртованості у ставленні до визначеної цілі, конфліктністю; спільність особистісних та функціонально орієнтованих цінностей. Ступінь особистісної значущості професійно-трудової діяльності для більшості працівників визначає зміст корпоративної культури; стабільність (високий ступінь адекватності) чи нестабільність (низький ступінь адекватності) прийнятих норм поведінки та традицій. Нестабільність характеризується відсутністю чітких уявлень про оптимальну, допустиму і неприпустиму поведінку [2, с. 31].

Таким чином, органічно поєднані та мають взаємообумовлюючий характер цінності персоналу і організаційна структура підприємства, яку доцільно постійно адаптовувати відповідно до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі, корегуючи контролюючі і стимулюючі впливи.

Література:

1. Семененко О. В. Основні напрями і методи менеджменту з удосконалення організаційної культури підприємства / О. В. Семененко // Вісник Черкаського університету. – 2018. – № 2. – С. 70-79.
2. Тарасова О.В., Марінова С.С. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства / О.В. Тарасова, С.С. Марінова // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 3(19). – С. 28-32.

Михайлов В. М., к.н.держ.упр., доцент

Мірко Н. В., к.н.держ.упр.

*Інститут державного управління у сфері цивільного захисту
м. Київ, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ СФЕРИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Вирішальною умовою зростання соціального капіталу є розвиток освіти, а інновації в широкому сенсі безпосередньо пов'язані з ефективністю державної політики у сфері освіти й науки. За результатами вивчення джерельної бази нами виявлено, що чисельні дослідження науковців спрямовані на визначення змісту та структури поняття національна безпека для визначення його дефініції. На думку науковців, що досліджували пріоритетні інтереси України, першу сходинку посіли такі напрями як: налагодження рівноправних та взаємовигідних відносин з усіма державами; інтегрування до європейської та світової спільноти; пріоритетні національні інтереси (досягнення національної злагоди, політичної і соціальної стабільності; збереження та підвищення науково-технічного потенціалу; збереження екологічно та технологічно безпечних умов життєдіяльності суспільства). На другій сходинці у сукупному потенціалі важливих та дуже важливих пріоритетних національних інтересів містяться: створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки; зміцнення генофонду українського народу, його фізичного і морального здоров'я та

інтелектуального потенціалу; підвищення ефективності органів державної влади, місцевого самоврядування та створення громадянського суспільства. Варто зазначити, що Інститут освіти займає визначальне місце в управлінні людськими ресурсами на макрорівні. Адже саме освіта є елементом системи управління інтелектуальним капіталом. Вона не тільки бере участь в соціальному накопиченні інтелектуальної і творчої складових, їх використанні в інтересах інноваційного розвитку. Її внесок у розбудову знаннєвої економіки з високим людським потенціалом, постіндустріального суспільства важко переоцінити на сучасному етапі четвертої технологічної революції. У зв'язку з цим варто підкреслити, що накопичення суб'єктом інтелектуальних та креативних здібностей передусім пов'язане з підвищенням загальнокультурного, освітнього та професійного рівня, а також підвищенням рівня культури, духовності і моральності, творчості. Але потрібно відрізнити безперервну самоосвіту, яка завжди була притаманна людям, від безперервної професійної освіти, що нині визнано суспільним інститутом. Під безперервною професійною освітою будемо розуміти певну соціальну норму, яка диктує суб'єктам певний тип поведінки, виконання певних соціальних ролей [1]. Соціальне замовлення, щодо підготовки фахівців нового типу, потребує якісно нового рівня викладання дисциплін, забезпечення інтелектуальної, психологічної, моральної готовності до професійної діяльності всіх учасників освітнього процесу. У цих умовах особливої актуальності набувають питання ефективності та якості освітнього процесу, що насамперед, залежить від тих методів, що є підґрунтям організації пізнавальної діяльності слухачів. Актуальним на сьогоднішній день постає питання модернізації освіти у сфері цивільного захисту на новій концептуальній основі. Сучасні методики навчання пов'язані з використанням активних та інтерактивних методів навчання (презентація, мозковий штурм, кейс-метод, метод критичного мислення, вікторина, бліцопитування). Активні методи навчання поділяються на імітаційні та не імітаційні. В свою чергу імітаційні методи активізації навчально-пізнавальної діяльності розподіляються на ігрові та неігрові. До ігрових належать розігрування ролей та ділові ігри різних модифікацій. Вони заповнюють ту прогалину в навчальному процесі, яку не можуть компенсувати інші методи (словесні методи, практичні заняття тощо). Основними різновидами ігрових методів активізації навчально-пізнавальної діяльності є метод інсценування і ділові ігри [1].

Суть активних методів навчання, полягає у тому, що освітній процес організовується на основі взаємодії, діалогу, в ході якого слухачі навчаються критично мислити, вирішувати складні проблеми на основі аналізу обставин і відповідної інформації, враховувати альтернативні думки, приймати продумані рішення, брати участь у дискусіях, спілкуватись. Визначено, що ситуаційні методи навчання слугують дидактичним засобом розвитку творчого мислення, здатності до аналізу ситуацій, які виникають у реальному житті. Предметним змістом ситуації виступає імітація конкретних умов, динаміка розвитку ситуації, а також діяльність та комунікація фахівців. Ситуаційні вправи конструюються та проводяться, як спільна діяльність учасників освітнього процесу, у ході постановки професійно важливих цілей та їх досягнення за посередництва підготовки й прийняття відповідних індивідуальних і групових рішень [2]. На наш погляд, при впровадженні інноваційних методів навчання, а зокрема, ігрових технологій навчання, в практику потрібно вирішити найважливіші задачі, такі як: підвищення професійної компетентності викладачів, які впроваджують нові методи навчання, забезпечення навчально-методичною літературою, формування банку ситуаційних завдань.

В Інституті державного управління у сфері цивільного захисту виконуються наукові дослідження з проблем навчання населення та впровадження інтерактивних освітніх

технологій. Як результат наукових досліджень підготовлено та впроваджено в освітній процес заняття за методом кейсів на тему: «Координація діяльності, пов'язаної з техногенно-екологічною безпекою, захистом населення і територій, запобіганнями і реагуванням на надзвичайні ситуації». Використовуючи метод кейсів, на занятті опрацьовуються основні завдання комісії з питань техногенно-екологічної безпеки та надзвичайних ситуацій на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці, в результаті колективного обговорення слухачами визначаються особливості діяльності комісій з питань техногенно-екологічної безпеки та надзвичайних ситуацій у режимі підвищеної готовності. Слухачі безперечно виявляють професійний інтерес до інкорпорування методики проведення практичного заняття. Апробація навчально-методичного забезпечення для проведення заняття організовувалась в рамках програм підвищення кваліфікації з наступними категоріями слухачів: педагогічних працівників навчально-методичних центрів цивільного захисту та безпеки життєдіяльності; державних службовців V-VII категорії посад; керівного складу і фахівців центральних і місцевих органів виконавчої влади, діяльність яких пов'язана з організацією і здійсненням заходів з питань цивільного захисту. На цьому етапі, завершився комплекс експериментальних занять з застосуванням ігрових інтерактивних методів в рамках науково-дослідної роботи «Формування професійної компетентності педагогічних працівників навчально-методичних центрів цивільного захисту та безпеки життєдіяльності»; підготовлено «Практикум для педагогічних працівників навчально-методичних центрів цивільного захисту та безпеки життєдіяльності з проведення практичних занять за методом аналізу конкретних навчальних ситуацій». Але не ставимо крапку, апробація розробленого кейсу виявила потребу в подальшій роботі з доповненням додатковими елементами ситуаційної моделі. Дослідження продовжується у рамках науково-дослідної роботи «Розробка системи імітаційного моделювання для навчання керівного складу і фахівців щодо управління в умовах надзвичайної ситуації». В рамках виконання теми вбачається у створення динамічної навчальної моделі розвитку надзвичайної ситуації для відтворення засобами SMART Board під час проведення практичних занять за методом аналізу конкретних навчальних ситуацій [3].

Враховуючи особливості професійної діяльності фахівців сфери цивільного захисту, найбільш ефективними освітніми технологіями для формування необхідних компетентностей у сфері цивільного захисту є інтерактивні методи навчання. Складність та різноманітність управлінських проблем вимагає інтегрованого підходу до професійної підготовки педагогічних працівників з урахуванням багатьох чинників, що впливають на успішність професійної діяльності. Особливого значення набуває професійна підготовка педагогічних працівників від знань, умінь і компетентності яких, значною мірою, залежить якість підготовки фахівців. Процес інкорпорування імітаційного моделювання в підготовку фахівців дасть змогу підвищити ефективність освітнього процесу сфери цивільного захисту, що характеризується активізацією мислення слухачів, високим ступенем задіяності у процесі, бажанням набути уміння та навички за відносно короткий термін.

Література:

1. Ягулов В.В. Педагогіка: Навчальний посібник. – К.: Либідь, 2002. – 560 с.
2. Дорогов В.Г. Введение в методы и алгоритмы принятия решений: Учеб. пособие / В. Г. Дорогов, Я. О. Теплова; Под ред. Л.Г. Гагариной. – М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. – 346 с.
3. Кравець Н.М., Гречановська О.В. Ігрові технології навчання як одна з інноваційних форм навчально виховного процесу Інститут соціально-гуманітарних наук XVI Науково-

Шпортюк Н. Л., к.н.держ.упр., доцент
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

На сьогоднішній день важливу роль у постіндустріальній економіці відіграє саме людина з його кваліфікацією та освітою. За останній час в економіці роль висококваліфікованих фахівців, значно зростає, в той час як значення некваліфікованих працівників знижується. Поняття людського капіталу має свої витoki з часів класичної політекономії. Першим дослідником ролі людського капіталу є У. Петті. У своїй роботі У. Петті запропонував метод підрахунку цінності кожної людини, позначивши що «цінність основної маси людей, як і землі, дорівнює двадцятикратному річному доходу, який вони приносять».

У сучасній інтерпретації економісти сходяться в наступному визначенні людського капіталу: «Людський капітал – це сформований в результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які доцільно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності праці та ефективності виробництва і тим самим впливають на зростання заробітків (доходів) даної людини» [1].

Розвиток людського капіталу відзначає збільшення якісних характеристик працівника. До таких характеристик відноситься збільшення професійної освіти і навичок людини. Сьогодні, розвиток людського капіталу є основним фактором, що впливає на збільшення ефективності виробничої діяльності. Формування людського капіталу відбувається під впливом таких чинників, як якість життя, розвиненість соціальної інфраструктури, освіти і т.д. [2].

Розвиток людського капіталу сільського господарства має велике значення для забезпечення як продовольчої, так і національної безпеки країни. Однак, аграрний сектор відрізняється більш низьким рівнем освіти, на відміну від інших галузей економіки. Це в свою чергу відбивається на продуктивності праці і економічних результатах галузі. Наявність висококваліфікованих працівників завжди було найважливішим напрямком ефективного розвитку сільського господарства. На сьогоднішній день ситуація з кадрами є досить не простою. Потребує вирішення завдання залучення молодих фахівців і їх закріплення в сільському господарстві регіону.

Формування якісного людського капіталу в аграрній сфері є одним з головних векторів успіху в розвитку сільського господарства. Багато підприємств АПК починають надавати велике значення накопиченню людського капіталу як найціннішого з усіх видів капіталу. Більшість вчених-економістів спирається на неокласичний підхід при виявленні сутності людського капіталу. Людський капітал розуміється як сукупність якісних характеристик людини (здоров'я, природні здібності, освіту, професіоналізм, мобільність, компетенції і т.д.), які формуються в

результаті інвестицій і можуть стати джерелом доходу для самої людини, організації та суспільства в цілому. Тобто людський капітал досліджується як цінність, що приносить дохід, в якості якої виступає сукупність власних і придбаних властивостей і здібностей людини.

В рамках даного підходу вчені-економісти (С. Фішер, Т. Шульц, Г. Беккер та ін.) обґрунтовують той факт, що основним джерелом відтворення людського капіталу є витрати (інвестиції), пов'язані з відтворенням дітей, охороною здоров'я, освітою [3].

Економічним змістом відтворення людського капіталу є відносини, що складаються з приводу його формування (виробництва), розподілу, обміну (перерозподілу) та використання (споживання) [4].

Фаза формування (виробництва) людського капіталу в аграрній сфері включає: 1) природне відтворення населення, переважно в сільській місцевості (Народження людей, досягнення ними працездатного віку); 2) придбання людиною самої здатності до праці за допомогою системи загального, спеціального та вищої освіти, професійної підготовки, а також системи підвищення кваліфікації або перепідготовки; 3) відношення і розвиток здібностей до праці (організація оплати праці в сільському господарстві, гарантія мінімального доходу; надання безкоштовних послуг в сфері освіти та охорони здоров'я; насичення ринків споживчих товарів і послуг, розвиток сфери дозвілля, фізичної культури і спорту, забезпечення їх доступності кожному, переважно в сільській місцевості).

Фаза розподілу і обміну (перерозподілу) людського капіталу в аграрній сфері включає працевлаштування випускників закладів професійної освіти сільськогосподарського профілю, стадію купівлі-продажу вивільнених працівників підприємств сфери АПК.

Фаза використання людського капіталу в аграрній сфері включає трудову діяльність в організаціях сільськогосподарського профілю, в процесі якої безпосередньо реалізується робоча сила як сукупність інтелектуальних і фізичних здібностей до праці; забезпечується зайнятість в аграрній сфері працездатного населення, що бажає реалізувати свій трудовий потенціал в суспільно корисній праці, що приносить дохід працівникові та членам його сім'ї; здійснюється правове забезпечення сфери соціально-трудова відносин, розробка законодавчих норм, що регулюють цю сферу. Дана фаза вважається головною в процесі відтворення. Це обумовлено тим, що вона є, по-перше, фазою реалізації накопиченого людського капіталу; по-друге – фазою самовдосконалення ресурсів праці, накопичення практичного досвіду, підвищення освіти і кваліфікації [5].

Всі фази відтворення людського капіталу в аграрній сфері та фактори, що на них впливають характеризуються досить чітко означеними особливостями сільської місцевості, сільськогосподарського виробництва, а також особливостями функціонування аграрного ринку праці.

Тому, аналізуючи відтворювальний процес якісного людського капіталу, необхідно враховувати наступну специфіку сільськогосподарського виробництва: – основною продукцією залишається досі сировина, напівфабрикати або засоби виробництва для сільського господарства; – виробництво розосереджено, в результаті чого витрати на підтримку виробничої інфраструктури в порівнянні з прибутком сільськогосподарських організацій непропорційно великі, а окупність витрат на нове будівництво і підтримку цих господарств досить низька; – попит на кінцеву продукцію сільських районів пред'являється головним чином за їх межами – в містах і районних центрах; – за рівнем соціально-економічного розвитку сільських районів відстають від міста; – сільськогосподарська праця, на відміну від праці в промисловості, характеризується

більшою універсальністю, праця досить важка і складна, що вимагає знань, умінь, досвіду, міцного здоров'я; праця, що продовжує залишатися низькооплачуваною і малопривабливою.

Тому для вдосконалення відтворювального процесу якісного людського капіталу для сільського господарства необхідно виділити, перш за все, дестабілізуючі фактори, що впливають на фази формування, розподілу, обміну та використання.

Таким чином, під відтворенням якісного людського капіталу в аграрній сфері розуміється складний соціально-економічний процес забезпечення сільськогосподарських організацій фахівцями і робітниками, якісні характеристики і здібності яких відповідають об'єктивним вимогам сільськогосподарського виробництва.

Література:

1. Асалиев А.М. Экономика и управление человеческими ресурсами : учеб. пособие / А.М. Асалиев, Г.Г. Вукович, Т.Г. Строительева. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 143 с.
2. Коляденко Д. Л. Людський капітал – фактор інституціональної трансформації в АПК Електронний журнал «Ефективна економіка» № 5. – 2017. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5620>
3. Корицкий А.В. Введение в теорию человеческого капитала : учеб. пособие [Электронный ресурс] / А.В. Корицкий. – [б.м.], [2016]. – Режим доступа: <http://www.sibupk.nsk.su>
4. Шелковников С.А, Кузнецова И.Г., Петухова М.С. Использование человеческого капитала в сельском хозяйстве Новосибирской области. Экономика и предпринимательство. – № 5 (ч. 1) (58-1). – 2015. – С. 289-292.
5. Шелковников С.А, Кузнецова И.Г., Петухова М.С. Условия развития человеческого капитала в сельском хозяйстве региона. Экономика и предпринимательство. – № 6 (ч. 1) (59-1). – 2015. – С. 351-353.

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE NEW CONDITIONS OF MANAGEMENT

Bahorka M. O., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Dnipro State Agrarian and Economic University
Dnipro, Ukraine

Pysarenko V. V., Doctor of Economic Sciences, Professor
Poltava State Agrarian Academy
Poltava, Ukraine

MARKETING STRATEGY OF ECOLOGIZATION AS THE MAIN DIRECTION IN THE INNOVATIVE ACTIVITY OF AGRARIAN ENTERPRISES IN UKRAINE

World trends of globalization, rapid technical and technological growth in production, increase in development rates of national markets and as a consequence, strengthening of the competitive struggle set new tasks to business entities. One of the most important elements for solving those tasks is the application of the marketing tools, among which the special attention should be paid to the development of the marketing strategies, hence these strategies determine the main directions of activity and they are aimed at achieving the set marketing goals [1, p. 25].

The objective need for creating a marketing strategy in the agrarian enterprise is connected with the actual need for establishing a stable market of produce, provision of population with high-quality food products and efficient functioning of the agrarian business sector [2, p. 205]. Therefore, the issue of forming and implementation of both general and marketing production strategies of agrarian enterprises is crucial.

Nowadays the agrarian sector of Ukraine contains a large number of controversies. It concerns the social-economic condition, difficulties of predicting the results of the economic activity for the prospect, which is caused by a significant level of uncertainty in the sphere, process of Ukrainian integration into the world market. All the mentioned above requires reconsideration of the whole system of business activity in the agricultural formations and development of new strategies for the development of innovations in the sphere.

At that the output factor in selecting the ecological-economic direction in management of the innovative activity remains the transition of Ukraine to the model of innovative and ecologically balanced development and formation of the marketing strategy (Fig. 1).

In our opinion the base of the marketing strategy should be the innovative component. The strategic approach to production of the agrarian enterprises turns innovation nowadays into the activity and the public factor of the extreme importance.

The innovative component of the marketing strategy includes the application of the progressive, modern scientific-technical achievements, which could help overcome critical phenomena, stabilize and grow the economy and increase the level of competitiveness at agrarian enterprises.

According to the authors, the main innovative direction of the marketing strategy in the agrarian production is ecologization of the agrarian production, which will provide the base for the marketing strategy.

We believe that the marketing strategy of ecologization the production is the strategy of the innovative development, which is based on the rational use of natural resources and

marketing potential which makes possible with the help of the extended recovery not only increase the efficacy and ecological safety of the produce, but also provide the powerful capacities for the steady development of agrarian enterprises under the conditions of not stable economic environment.

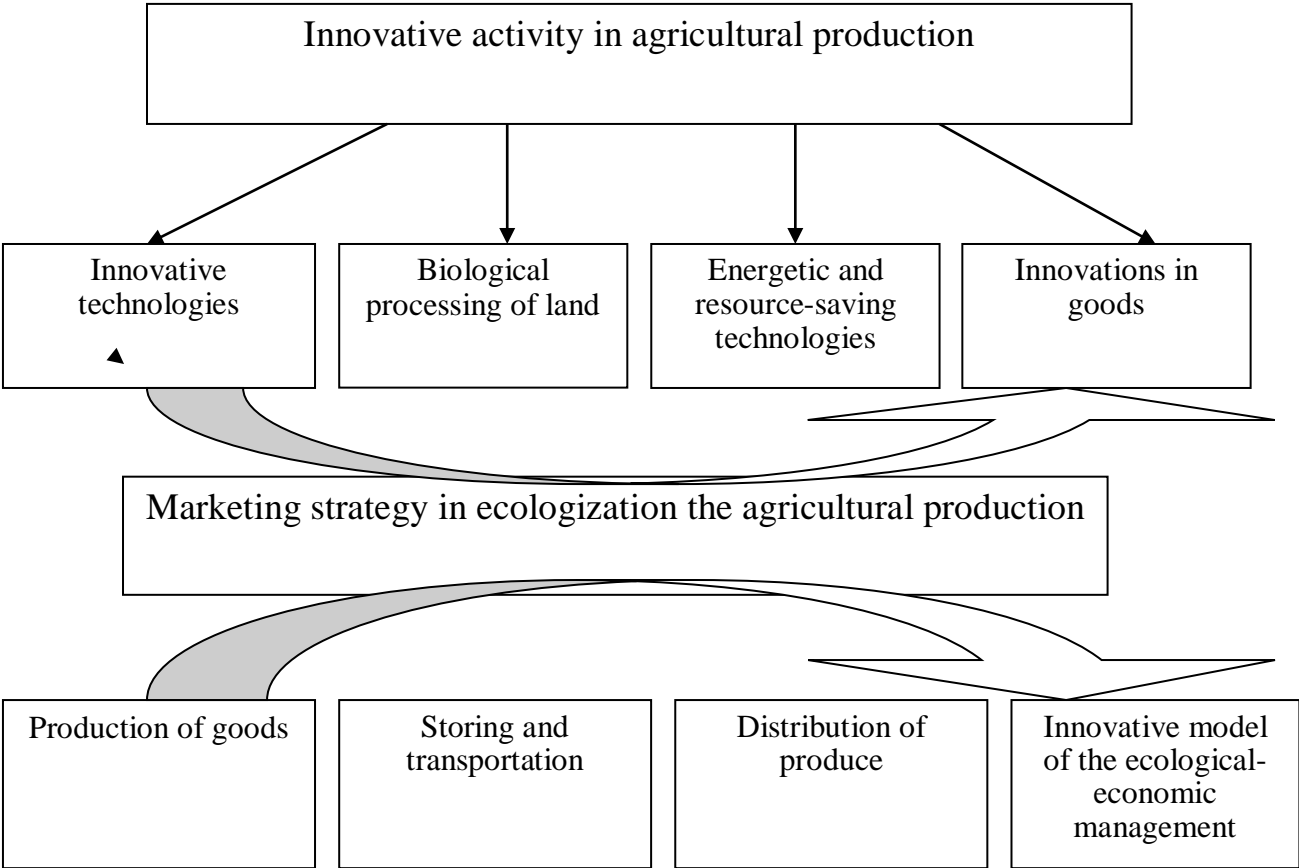


Fig. 1. Model of the marketing strategy in the innovative and ecologically balanced development of the agrarian enterprises

Source: developed by the author

It is necessary to completely rebuild the character and structure of conducting the production activity of agrarian enterprises considering ecological and economic criteria and requirements. Due to that fact, the brand new concept of developing the national agricultural production is needed, moreover it requires the formation of the ideal ecologically safe technical-technological potential and balanced resource production base.

The authors are certain that the radical way of solving the problem in ecological safety of technologies of growing agricultural crops and ecological purity of the produce should be the transition to the organic production as an alternative to the model of the business activity.

As a result, the production activity of the agrarian enterprises should be transformed into the brand new economical-technological background, structural reformation of the production should be made considering ecological factors, legal, requirements and regulations, which is a mandatory condition for overcoming the ecological crisis in the country.

The marketing strategy of ecologization the agrarian production can significantly help in solving the set tasks for it is focused on creating the powerful competitive domestic agricultural sector, capable of providing the growth of production with the high-quality produce and provide the food security for the population of the country without the negative influence on the environment.

The innovative marketing strategy should differ not only in the scientific-technical innovations, but also should have the complete calculation: what costs are needed for distribution and what profits are expected. The marketing strategy of ecologization the enterprise implies the combination and cooperation in the spheres of the complex of innovative technologies, directed at the economic growth of the sphere, environmental protection as interdependent and inter-complementary elements of the strategic development of the agrarian enterprises, which would provide the population with the high quality of the produce.

Ecologically focused complex of marketing in the agrarian business includes formation of the price-creating methods, development of the market infrastructure, optimization of losses on the production of the organic produce under the conditions of the government's support for agro-producers, spread of the distribution and promotion channels of the organic produce, make it more affordable for customers both in price and location terms. Provision of the balance between the economic and environment-protecting interests is one of the targets for implementing the ecological marketing the agrarian production.

Thus the efficient choice and grounding of the marketing strategy of distribution of the organic produce is based on the main elements of the marketing complex, which are capable of providing the profitability and the development of the agrarian enterprise in the long-term prospective and promote the satisfaction of the customers' needs and increase the level of the customers' loyalty to the enterprise.

The process of implementing the marketing strategy of ecologization the agrarian production takes place owing to the ecological-economic mechanism of management, which is based on the measures that in the author's opinion will change the format of relations between the production and the environment toward rational use, restoration of the agro-systems.

Thus, the marketing strategy of ecologization the agricultural production as a strategy of the innovative development is capable of solving the problem of the economic growth, increase in the competitiveness of the agrarian sector, provide a high level of life, national security, environmental protection and a high technical level of the agrarian production in Ukraine. However it is worth stating that we consider not only one-time application of the innovations for achieving the immediate benefits, but also the continual carefully planned strategic innovative development, which forms the methods and measures of managing innovations, which will provide the connection of innovation and technologies with the general aims, turning the intensive implementation of the innovative processes into the factor of the economic growth in the sector.

References:

1. Balanovska T.I. Influence of factors on the activation of the development in the agricultural enterprises at marketing conditions / T.I. Balanovska, O.P. Hohulya, A.V. Troyan // Economics. Management. Business. – 2015. – No. 4 (14). – P. 21–35.
2. Semenyuk S. The need for developing the marketing strategy for enterprises / S. Semenyuk // Halutskuy Economic Digest. – 2015. – No. (49). – P. 204–2012.

THE PURPOSE OF CHINESE UNIVERSITY EDUCATION MARKETING

Along with the continuous deepening of China's social and economic system reform and the rapid development of the socialist market economy, the operational mechanism of higher education formed under the long-term planned economy has undergone profound changes. The traditional concept of university management has been unable to adapt to social development and the new requirements put forward by higher education. Most universities have realized that the changes in the external environment have brought great impacts on the development of universities, and felt the competitive pressure on educational and society resources of high-quality students, graduate employment, excellent teachers, social relations, fund raising. In the fierce market competition environment, all levels of universities need to introduce the marketing concept into the operation mechanism, establish an effective education marketing mechanism within the university, fundamentally improve the effective allocation of educational resources, promoting the competitive strength.

Domestic market competition needs. Universities in China under the market economy system have the rights of run independently, self-management and self-discipline. The reform from the guarantee of employment of the state to the self-choice employment of the graduates has changed the enrollment and employment system. The diversification of the main body of the school and the multi-channels of running school funds have changed the situation in which the government has taken charge of the school and formed a multi-investment mechanism(1,P.90).The increasingly fierce competition among universities has become an indisputable fact. As the demand for higher education grows and the competition for the best students intensifies, colleges and universities find themselves searching for ways to recruit students [2, p. 175]. Furthermore, the battle for shortage of resources such as excellent teacher resources and social relations resources among universities has already begun. The structural contradictions in the supply and demand market for college graduates also prompted universities to compete in the student employment market. Therefore, in order to survive and develop, universities must establish a marketing mechanism to adapt to market changes, fundamentally improve the marketing capabilities of universities, effectively achieve the goal of running schools, and promote the rapid development of universities.

The domestic higher education demand. With the transformation of China's higher education from the "elite education" to the "mass education stage", the expenditure of higher education consumption has increasingly become an important part of people's daily life consumption. Most families will weigh the pros and cons, the budget input and output, and the ideal point of seeking individual needs and educational choices in the various influencing factors of higher education consumption. In reality, the structure, quality, and scale of higher education at all levels cannot fully meet the multiple needs of the public. High-quality, distinctive, and well-branded education is becoming a scarce resource. How to better provide education services that meet the needs of the public according to the continuous development of the market economy, meet the diverse educational needs of consumers (including students, parents, employers, etc.), which become a must of maintain its own survival and development for each university. Closer dialogue provides the school with better and a deeper level of understanding of the market, which then allows for more effective and targeted marketing [3, p. 243].

International competition for quality higher education. At present, higher education must be more open to the world, more active in international exchanges and cooperation, and more actively participate in international competition. After the stage of higher education popularization in Western countries, the birth rate of people has declined, and educational resources, especially higher education resources have become excessive. They have begun to look abroad and compete for global education markets by studying abroad and cooperating in schools. These initiatives have attracted a large number of outstanding human resources and private higher education funds in developing countries. Therefore, Chinese universities must change their concepts, formulate appropriate foreign marketing strategies for higher education, establish an open awareness of education, establish an open international education market, and introduce modern education management models to meet the competition of international high-quality higher education.

After in-depth analysis, we believe that the development of university education marketing is of great significance to promote the continuous development of universities, establish a good social image, and enhance the competitiveness of universities:

Conducive to improving the effective allocation of educational resources. Under the market economy system, the government, universities, students, employers etc have developed into relatively independent interests subjects. Due to professional division of labor and other reasons, there is often a phenomenon of information asymmetry between them. Carrying out education marketing in universities is conducive to the realization of information and equivalence between relevant stakeholders, improving the efficiency of selection and the quality of exchanges. It can avoid the emergence of the irrational phenomenon in professional structure and curriculum structure, the knowledge and ability structure in the process of training. It can avoid the waste of educational resources caused by structural imbalances, improving the efficiency of running schools, reducing the pressure of state finance in higher education investment, is conducive to transforming colleges from extensive management to intensive management and improving effective configuration of educational resources.

Conducive to improving the overall competitiveness. The university makes accurate self-positioning for the determined target market. The competitive advantage gained by positioning features enables universities to better meet social needs and effectively cope with competition. At the same time, the competitive advantage obtained will become a greater competitive advantage after being satisfied by social recognition. Moreover, when universities are looking for competitive advantages that can meet the needs of society, in order to achieve the coordination of their own capabilities and social needs, universities must improve their educational services, quality and efficiency [4, p. 22]. In order to play their functions and better meet the needs of the public and society, universities must actively strive for resources and seek outside assistance and support. Therefore, the development of university education marketing is conducive to the university to maximize the acquisition of favorable resources, and enhance the overall competitiveness.

Conducive to a more effective completion of the social mission. Modern marketing emphasizes that the organization's production and operation activities should be social and market-oriented, rather than institutions and organizations. The same is true of colleges and universities. The "production" of universities is the talents. Constantly satisfying the needs of the society for talents is the foundation of university existence and development. The upgrading of market competition has continuously promoted the upgrading of talent competition, and thus put forward higher requirements for the shaping of all-round talents in universities. Carrying out education marketing in universities is conducive to higher education to better meet the needs of society and students, realize the value transfer of the entire value chain from enrollment to employment, gain value in each link, continuously

improve the education service delivery system. It is conducive to promoting the improvement of the quality of personnel training in universities, and is conducive to promoting the better fulfillment of the mission entrusted by society.

References:

1. Junxue Liu, Xiaobing Wang. (2004). On the Marketing of Higher Education Services. *Modern University Education*, (3): 90-93.
2. Peruta, Adam, and Alison B. Shields. (2018). "Marketing Your University on Social Media: A Content Analysis of Facebook Post Types and Formats." *Journal of Marketing for Higher Education* 28(2): 175–91. <https://doi.org/10.1080/08841241.2018.1442896>.
3. Seligman, James. (2012). 15 Advances in Educational Administration Creating Value in School Education Marketing through the Cocreation Process – A Conceptual Paper. Emerald Group Publishing Ltd. [http://dx.doi.org/10.1108/S1479-3660\(2012\)0000015013](http://dx.doi.org/10.1108/S1479-3660(2012)0000015013).
4. Weiru Guo. (2005). on the marketing strategy management system based on China's colleges and universities. *Journal of Jiangxi Science and Technology Normal University* (2): 21-24, 22.

Gromtseva O. V., Postgraduate Student
Oles Honchar Dnipro National University
Dnipro, Ukraine

PROBLEMS OF MANAGEMENT IN THE NEW ECONOMIC ENVIRONMENT ON THE EXAMPLE OF PRIMARY HEALTH CARE REFORM IN UKRAINE

World experience generalized by the World Health Organization shows that the development of primary health care on the basis of family medicine is the most effective means of achieving equitable distribution and rational use of funds, improving the performance of the health sector [1]. Organizational models of PHC vary from country to country, due to the historical development of national health systems in various social, economic and cultural circumstances. However, the only common key part for most PHC systems was and remains the general practice/family medicine (GP/FM). It is the most relevant to the content and functions of PHC and is an important element of national health systems.

In Ukraine, it is conventionally believed that the development of the GP/FM in its modern sense started in 1987-1988, when a regional experiment was introduced in Lviv, according to which models of the gradual transition of physicians and pediatricians from the district to the family service principle were developed. In 1992, the Fundamentals of Ukrainian Legislation on Healthcare adopted by the Verkhovna Rada identified the priority development of PHC. Since then, the regulatory framework for the wide introduction of PHC in Ukraine has begun to develop. There appeared the need for the training of GPs/FDs, the creation of family medicine departments, a public organization and the development of a new medical specialty – “general practice-family medicine” [2; 3].

In 2017, the Verkhovna Rada of Ukraine voted for the Law 2168-VIII “On State Financial Guarantees for Public Health Care” [4]. Thus it gave “the green light” to the reform of the financial system of medicine. In December 2017, the law was signed by the President Poroshenko. Already in January 2018, the Ministry of Health began implementing healthcare changes [5], the first phase of the reform – a new mechanism for funding health care facilities providing primary health care.

The national campaign for the selection of family doctors, physicians and pediatricians began in April 2018. For the first time, Ukrainians were able to choose freely a doctor, without referring to the place of residence. The signing of the declarations on the choice of physician and the provision of payment by the National Health Service for each patient to the medical institution that provides the service was made possible through the electronic health system [6]. This is the first step towards switching to electronic document management in Ukrainian medical institutions. Medical institutions that had entered into the agreement with the National Health Service [7] have received financial freedom and can independently dispose of their budget, they are not limited by the staff or salary schedule. Above all the doctors expected the pay rise, and in principle they received it, but less than expected. Instead, what was unexpected – they received an increase in load. Doctors really hoped for less paper work, but now they say that the amount of paper work has not decreased, and the electronic health system has been added to it. Therefore, it is necessary to proceed very quickly with the introduction of the patient electronic card.

From the second half of 2019 the program “Free Diagnostics” begins. This program covers 80% of the patient's need for diagnosis from a family doctor, therapist or pediatrician, the most necessary free tests, consultations of specialized doctors. By the physician, pediatrician and family doctor's referral, patients will be able to undergo such examinations as X-ray, ultrasound, mammography and other ones free-of-charge in any medical institution that has entered into the agreement with the National Health Service [8]. Thus, polyclinics, which are institutions of specialized outpatient care, will begin to switch to the new financing model.

The trends in reforming PHC in the world are given in the table 1.

However, the practice of managing healthcare in the conditions of democratization of public life and the emergence of a market economy, the demographic situation and the health of the population of Ukraine testify to the ineffectiveness of traditional organizational and managerial means and measures. There is a necessity for immediate reforms of the existing system of medical services, the search for new ways to solve the management issues and forms of governance that meet the complexity of modern problems and the needs of time. The questions of medical error, medical negligence, burnout syndrome and other types of disadvantages of medical care, as well as their combination, belong to the least studied in the state regulation of medical activity [9]. In addition, the job satisfaction of health workers and burnout syndrome, in our view, should be considered as criteria for the effectiveness of personnel management in a medical institution.

Now primary care is becoming the most urgent. Three things have to change. First, we must move from volumes to evaluation of values, that is, by conducting research on the primary link, it is not necessary to evaluate the process, but the result. Secondly, we must move from information to its analysis. Thirdly, we must go to the health system, which is judged not only by how it treats patients, but also by the quality and rich experience it offers.

One of the reasons for the lack of effective healthcare reforms in the domestic healthcare system is the almost complete absence of science-based approaches to health care development management adapted to our country. In the current conditions, this issue becomes of particular relevance, as the population assesses the state of medicine primarily by the level of PHC organization. The improvement of the system of professional health care and the provision of medical care to medical personnel is aimed at creating a clear organizational structure of the health care system and the organization of medical care for healthcare workers at the territorial and local levels. It is very important to ensure its priority focus on the prevention of general and occupational diseases, minimizing the negative impact of occupational risks, systematic monitoring of indicators of medical workers' health

status as an instrument for the development of management measures for its preservation and recovery. Nevertheless, it is necessary to emphasize that the World Bank's research suggests that the results of the medical reform will be seen not earlier than in five years after its start.

Table 1

Trends in reforming PHC in the world

Aspects	Traditional PHC model	Modern PHC model
Main activity	Diagnosis and treatment of acute cases of diseases. Episodic medical care	Prevention, supervision and support in chronic diseases. Comprehensive, continuous help
Contact	Reactive (initiated by the patient)	More proactive (initiated by a health worker)
Focus of attention	On the patient's illness	On the needs of the patient and the community in health
Principle of allocation of resources on PHC	Depending on the demand for certain medical services	According to the needs of the community in health ("Health for All")
Approach to the provision of PHC	Uniprofessional (based only on medical assistance)	Multi-professional (based on the work of teams of different specialists)
Organization	A separate doctor in an outpatient clinic	A team of professionals providing PHC
Relationship "patient-doctor"	Restricted by the episode of treatment and time of consultation	Long-term personal relationships
Style of counseling	Paternalistic, centered on doctors	Collaborating, centered on patients, informed consent
Clinical decision-making	Clinical "freedom" of a doctor	Compliance with standards and protocols. Evidence-based medicine
Purpose of conducting medical documentation	Paper notes for doctors about the medical assistance provided	Electronic databases on the health of patients with the possibility of their aggregation relative to the whole community for the work of various specialists.
The role of citizens	Passive consumers of medical services	Citizens are partners in solving issues relating to their own health and community health in general
Responsibility for community health	Relying on the medical sector	An inter-sectoral approach is applied with the active involvement of the community itself.

References:

1. Marchuk, N.V. Justification and development of the system of organization of preventive activities of institutions of general practice / family medicine [Text]: thesis for Candidate Degree in Medical Sciences / Marchuk N.V. – Kyiv, 2008.
2. Proceedings of the first congress of family doctors, Lviv, November 7-9, 2001 / Ministry of Health. – K.; L., 2001. – 244 p.

3. Family medicine – achievements and prospects: Proceedings of Allukr. sci. pract. Conf., Kharkiv, October 17-18. 2002 / Ministry of Health of Ukraine – K.; KH., 2002. – 244 pp.
4. Health system: time of change. United Kingdom // European Observatory on Health Systems and Policies – [Electronic resource]. – Access mode: <http://bit.ly/2qJdw1n>.
5. Law of Ukraine “On State Financial Guarantees of Public Health Care” // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. – 2018. – No. 5. – Art. 31: zakon.rada.gov.ua/go/2168-19.
6. The official website #ezdorovyia [Electronic resource]. – Access mode: <https://ehealth.gov.ua/>
7. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 27, 2017, No. 1101 “On the Establishment of the National Health Service of Ukraine”.
8. National Health Service of Ukraine. Medical institutions. [Electronic resource]. – Access mode: <https://nszu.gov.ua/ogoloshennya-pro-ukladennya-dogovoriv/dlya-medichnih-zakladiv>
9. Medical errors [Electronic resource]. – Access mode: <http://um.co.ua/8/8-3/8-34943.html>

Жуковська А. Ю., к.е.н., доцент
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОСТІ СФЕРИ ЗАЙНЯТОСТІ

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України значна частина її населення залишається економічно неактивною, або іншими словами, соціально «ексклюзивною»³ зі сфери зайнятості. За даними Державної служби статистики України у 2018 році до соціально «ексклюзивних» категорій населення, які не приймають активної участі в ринку праці, належать: пенсіонери (54,7%); учні, студенти денної форми навчання (20,9%); особи, які виконують домашні (сімейні) обов'язки, перебувають на утриманні (20,9%); особи, які не можуть працювати за станом здоров'я (1,0%); зневірені (0,6%); особи, які не знають де і як шукати роботу (0,1%); особи, які вважають, що для них немає підходящої роботи (0,5%); особи, зайнятість яких носить сезонний характер (0,2%); особи, які сподіваються повернутись на попереднє місце роботи (1,1%) [1].

Саме тому на сучасному етапі розвитку вітчизняного ринку праці особливої актуальності набуває потреба популяризації інноваційних видів зайнятості, які відрізняються від традиційних своєю мобільністю, гнучкістю, пристосованістю та сприяють досягненню інклюзивності⁴ ринку праці.

До таких видів зайнятості, на думку професора А.М. Колота, належать: зайнятість на умовах неповного робочого часу або неповна зайнятість; зайнятість на умовах строкових договорів; тимчасова, непостійна зайнятість, у тому числі запозичена праця (лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсінг персоналу); вторинна зайнятість; дистанційна зайнятість; зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру; неформальна зайнятість, у тому числі й самозайнятість; незареєстрована зайнятість у формальному секторі [2]. Значимість забезпечення інноваційних видів зайнятості зумовлене насамперед поглибленням глобалізації, розвитком міжнародної сфери послуг, розвитком ІТ-технологій тощо.

³ *Ексклюзія* (від лат. *exclusio* – виняток) – це процес витіснення людини на периферію суспільного життя і позбавлення можливості повноцінно брати участь в ній внаслідок бідності, нестачі базових компетенцій або дискримінації.

⁴ *Інклюзія* (від англ. *inclusion* – включення) – це процес збільшення ступеня участі всіх громадян в суспільному житті.

Серед вищеперерахованих інноваційних видів зайнятості на особливу увагу заслуговує дистанційна зайнятість, оскільки за даними соціологічних опитувань 8 з 10 українців бажають працювати вдома. Поєднання дистанційної форми зайнятості із ІТ-технологіями створює можливості для: підтримки балансу між роботою і сім'єю; раціонального використання часу праці та відпочинку; здобуття освіти; зайнятості представників соціально вразливих верств населення; підтримки рівня своєї кваліфікації та працездатності; поєднання роботи та іншими видами діяльності [3, с. 104].

Перспективним видом дистанційної зайнятості є зайнятість у сфері директ-маркетингу. Термін «директ-маркетинг» (*direct marketing*) вперше був презентований 29 листопада 1967 року у промові Лестера Вундермана (*Lester Wunderman*) на тему «Директ-маркетинг – нова революція у методах продажу» (“*Direct marketing – The new revolution in selling*”).

Директ-маркетинг – це комплекс інструментів для встановлення та розвитку відносин з потенційними клієнтами, який застосовується для збільшення клієнтської бази та просування бізнесу в цільовій аудиторії. Мета директ-маркетингу полягає у формуванні та розвитку зацікавленості у потенційного клієнта до послуг компанії.

За прогнозами експертів, у найближчі роки на пострадянському просторі кардинально зросте питома вага продажів за допомогою директ-маркетингу в загальному обсязі збуту продукції та послуг. Очікується, що даний вид маркетингу серйозно потіснить рекламу як головний засіб маркетингових комунікацій вітчизняних фірм-виробників з індивідуальними споживачами. Однією з головних причин цього є реалізація глобальної тенденції таргетування та індивідуалізації маркетингу.

Умовно можна виділити наступні види директ-маркетингу: особистий (персональний) продаж (*Personal Selling*); телевізійний маркетинг (*Tele-vizion Marketing*); телемаркетинг (*Telemarketing*); каталог-маркетинг (*Catalogue Marketing*); директ-мейл маркетинг (*Direct Mail Marketing, E-mail marketing*); онлайн-маркетинг (*Online Marketing*); мобільний маркетинг або SMS-маркетинг (*SMS-marketing*) (табл. 1).

Під час використання різних видів директ-маркетингу, представлених в таблиці 1, компанії стикаються із низкою проблем, зокрема: брак спеціалізованих, точних та об'ємних баз даних фізичних і юридичних осіб; брак кваліфікованих кадрів, здатних грамотно сформулювати масштабну та інформативну базу даних; відсутність законодавчого регулювання директ-маркетингу, яке б забезпечувало захист персональної інформації та регламентувало діяльність компаній в цій сфері; відсутність контрольно-наглядового органу за діяльністю компаній в цій галузі.

Зважаючи на існуючі проблеми, сфера директ-маркетингу виступає перспективною формою зайнятості для осіб, які з різних причин виявилися виключеними із ринку праці. Це, насамперед: пенсіонери, учні та студенти денної форми навчання; особи, які виконують домашні (сімейні) обов'язки, перебувають на утриманні; особи, які не можуть працювати за станом здоров'я та інші. Потенційні учасники ринку праці в сфері директ-маркетингу мають змогу працювати: В ДМ-агенствах повного циклу (*DM – direct marketing*), де вони можуть виконувати функції по дослідженню компаній, формуванню маркетингових стратегій, вибору їх цільових груп, знаходженню баз даних, плануванню ДМ-проекту, контролю над виготовленням матеріалів, проведенню ДМ-компаній; в компаніях по організації поштових розсилок, які займаються технологічним процесом відправлення листів (роздруківкою, упаковкою, поклейкою марок, відправленням); в Call-центрах, які здійснюють телемаркетинг, забезпечують споживачів інформацією, приймають замовлення, здійснюють брошурування та резервування; операторами баз даних, де вони повинні знаходити інформацію, формувати та поновлювати їх;

Види директ-маркетингу

Вид директ-маркетингу	Зміст
Особистий (персональний) продаж (<i>Personal Selling</i>)	вид прямого маркетингу, який просуває товари і послуги на ринку за допомогою розповсюдження каталогів товарів по пошті або продажу в магазинах;
Телевізійний маркетинг (<i>Tele-vizion Marketing</i>)	вид прямого маркетингу, який просуває товари і послуги на ринок за допомогою рекламних телевізійних відеокліпів та телемагазинів;
Телемаркетинг (<i>Telemarketing</i>)	вид прямого маркетингу, при якому спілкування продавця і покупця відбувається за допомогою засобів телефонії;
Каталог-маркетинг (<i>Catalogue Marketing</i>)	метод прямого маркетингу, який просуває товари і послуги на ринку за допомогою розсилки по пошті каталогів товарів або їх продажу в магазинах;
Директ-мейл маркетинг (<i>Direct-mail Marketing, E-mail Marketing</i>)	вид прямого маркетингу, який просуває товари і послуги на ринку за допомогою розсилки інформації на електронну пошту або у соціальних мережах;
Онлайн-маркетинг (<i>Online Marketing</i>)	форма прямого маркетингу, що здійснюється за допомогою інтерактивних комп'ютерних служб, що надають інформаційні послуги в оперативному режимі за допомогою систем, що забезпечують двосторонній електронний зв'язок між продавцем і покупцем.
Мобільний маркетинг або SMS-маркетинг (<i>SMS-marketing</i>)	процес поширення маркетингової інформації на мобільні телефони абонентів-споживачів не лише через текстові повідомлення (SMS) але і інші мобільні технології та, як правило, отримання від них зворотної реакції.

Джерело: складено автором

– брокерами баз даних, які є представниками операторів, що займаються знаходженням клієнтів для оренди чи продажу баз даних.

Отже, директ-маркетинг як перспективна форма зайнятості, потребує популяризації серед широких верст населення. Насамперед, директ-маркетинг необхідно визнати офіційною сферою зайнятості, законодавчо закріпити його основні положення, розробити концепцію його популяризації. Зазначені заходи допоможуть підвищити інклюзивність сфери зайнятості на основі інтеграції у ринок праці осіб, які з різних причин були з нього виключені.

Література:

1. Населення за причинами економічної неактивності URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2017/gr/eans/eans_u/arh_npna_rik_u.htm
2. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». К. : КНЕУ, 2010. 252 с.
3. Руденко О.М. Пропозиції щодо розвитку нестандартних форм зайнятості в інноваційних сферах діяльності. *Економіка та держава*. 2017. №. 3. С. 102-105.

Захарченко Н. В., к.е.н., доцент
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

Єссе О. І., асистент
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ «ПАРТИЗАНСЬКОГО» МАРКЕТИНГУ

Одним із найважливіших інструментів, який допомагає суб'єктам господарювання розвиватися та отримувати прибуток, можна вважати маркетинг. Саме маркетинг дозволяє підприємцям донести до своєї цільової аудиторії інформацію про себе або свою продукцію. Зазвичай бюджет на рекламу у власників малого бізнесу дуже малий, або відсутній, тому потрібно звернути увагу на нетрадиційні види маркетингу, які використовуються в західних країнах. Одним із таких видів є «партизанський» маркетинг. Для України «партизанський» маркетинг – достатньо новий вид маркетингу, тому, на жаль, вся інформація по цьому напрямку представлена в зарубіжних джерелах [3; 4].

Термін «партизанський» запозичений з військової справи, та означає ведення війни силами малих загонів, які не мають важкого озброєння. Аналогічно діє малий бізнес з невеликим рекламним бюджетом в умовах, коли суб'єкт господарювання не може дозволити собі дорогі способи просування товару. «Партизанським» маркетингом (від англійської *guerrilla* – партизан, *marketing* – маркетинг) називають малобюджетні способи реклами і маркетингу, що дозволяють ефективно просувати свій товар або послугу, залучати нових клієнтів і збільшувати свій прибуток, не вкладаючи або майже не вкладаючи грошей. Тому «партизанський» маркетинг називають також «малобюджетним маркетингом» або «маловитратними маркетингом».

«Партизанський» маркетинг відноситься до числа економічно ефективних складових маркетингової стратегії. Він сприяє зниженню витрат на просування товарів завдяки використанню нестандартних рекламних методів [3].

Унікальність «партизанського» маркетингу полягає у тому, що він може ефективно використовуватися для будь якого бізнесу, а саме від мікробізнесу до великого. Проте, варто зазначити, що для різних видів суб'єктів господарювання він буде використовуватися по різному. Для малого підприємства «партизанський» маркетинг, зазвичай, стає основним способом реклами. Середні підприємства починають використовувати методи «партизанського» маркетингу паралельно з традиційними методами реклами, тим самим підвищуючи ефективність своїх рекламних компаній. Великі підприємства, зазвичай, звертаються до «партизанського» маркетингу коли потрібно збільшити кількість клієнтів, на яких не впливає традиційна реклама. Сьогодні до методів «партизанського» маркетингу нерідко вдаються провідні світові бренди, в тому числі Microsoft, IBM, Volvo, Mercedes, AmericanExpress, Adobe, Procter&Gamble, Nissan та інші [1].

Основна відмінність «партизанського» маркетингу полягає у відсутності великого рекламного бюджету на підприємстві. Звідси можна зазначити, що його перша відмінність від класичного маркетингу – це відмова від традиційної реклами у ЗМІ, як основного способу просування. Оскільки малі підприємства не можуть тривалий час чекати, поки спрацює реклама, тому що не мають в своєму запасі досить вільних коштів з'являється друга відмінність «партизанського» маркетингу. Її суть полягає у

тому, що більшість прийомів «партизанського» маркетингу дають результат негайно або дуже швидко.

Наступна особливість «партизанського» маркетингу полягає у тому, що його методи у більшості випадків невидимі для конкурентів та як наслідок не можуть бути скопійовані. Більшість способів «партизанської» реклами доступна лише споживачам.

Для отримання ефективного результату від реклами за малий проміжок часу варто розглянути види «партизанського» маркетингу. Досить важко розділити його на види, проте в більшості випадків виділяють наступні (рис. 1) [1]:

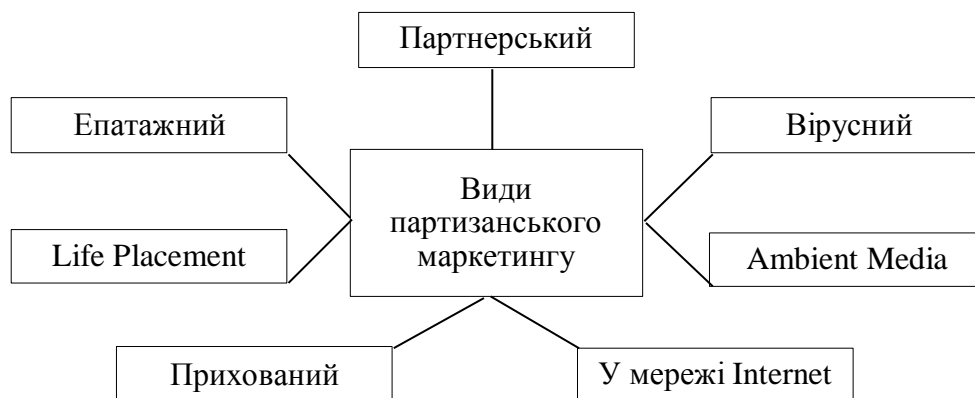


Рис. 1. Види партизанського маркетингу

Епатажний «партизанський» маркетинг представлений провокаційним підходом. Як правило він націлений на рекламу бюджетної продукції, на молодих споживачів або унікальне позиціонування товару. Такий вид маркетингу вважається дуже ризикованим методом, оскільки може не тільки привернути увагу, але і назавжди зіпсувати репутацію компанії. Найпростіше – це скандальна реклама з використанням нецензурної лексики. Епатажна реклама має бути спрямована на конкретну групу людей та замовник має чітко усвідомлювати, що деякі споживачі відмовляться купити товар після такої реклами.

Вид «партизанського» маркетингу, при якому використовуються амбасадори (ambassador – посередник) називається вірусним. Зацікавлювати споживачів можуть люди, які, здавалося б, не мають ніякого відношення до компанії-продавцеві (виробнику) і зовсім від неї не залежать: консультанти і відвідувачі в магазині, співрозмовники на форумі, відомі люди. Згідно з вірусним маркетингом компанія не витрачає ресурсів на розповсюдження рекламного повідомлення.

Швидкої популярності в наш час набирає прихований маркетинг. У цьому випадку вплив реклами «зашифровано»: аудиторія мимоволі потрапляє під вплив реклами. Найчастіше використовується прийом, який можна назвати «рекомендація зірки», коли людина, що має певний авторитет у цільовій аудиторії, розповідає про використання тієї чи іншої продукції. Прихований маркетинг називають «рекламою чуток». До нього відноситься комплекс рекламних заходів, при якому аудиторія не підозрює про те, що отримує повідомлення саме рекламного характеру. Найпростіше – це замовлення реклами у блозі. Головне, щоб матеріал виглядав як огляд кількох видів продукції, серед яких саме ваша буде вигідно відрізнитись від інших.

«Партизанський» маркетинг, при якому увага до продукції залучається за допомогою підставних щасливчиків, які купили певний товар називається Life Placement.

Партнерський маркетинг включає в себе взаємодію із бізнесами спорідненої тематики і навіть із конкурентами. Головною ідеєю є використання реклами «саме вчасно».

Варто зазначити, що в сучасному світі, де широко розвинені інформаційні технології існує можливість рекламувати продукцію за допомогою цікавих або зручних додатків. Інтернет-маркетинг є затратним на етапі створення продукту, однак на етапах продажу не вимагає жодних фінансових вкладень та в більшості випадків приносить прибутки.

Такий вид «партизанського» маркетингу, як Ambient Media має на увазі зовнішню рекламу, яка тісно взаємодіє із навколишнім середовищем. Цей вид реклами не розрахований на масовість, тому що не має великого покриття, проте є дуже помітним.

Реклама за допомогою «партизанського» маркетингу має відрізнятися від рекламних повідомлень конкурентів та бути креативною, тому не буває стандартних методів «партизанського» маркетингу. Проте, вартість розвитку та втілення подібних ідей в життя, зазвичай, мало витратне, що метод повністю себе окупає [2].

Як і класичний маркетинг «партизанський» також має недоліки. Так, як «партизанський» маркетинг заснований на прихованій рекламі, повідомлення не завжди можуть правильно сприйматись споживачами. У класичному маркетингу повідомлення, які наносяться на вулицях за допомогою фарби та трафарету можуть спровокувати конфлікт з місцевою владою.

Література:

1. Ессе О.І. Аналіз розвитку малого підприємництва в Дніпропетровській області / О.І. Ессе // Науковий погляд: економіка та управління. – 2019. – № 1(63). – С. 108–118.
2. Іванчик Т.В. Інтернет як ефективний маркетинговий інструмент / Т.В. Іванчик // Вінницький національний технічний університет. XVII Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки. – 2018. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу, 14.05.2019 р.: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2018/paper/viewFile/4147/3356>.
3. Левинсон Дж.К. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах. – Изд-во Эксмо, 2008 – 398 с.
4. Левитас А. Б. Больше денег от вашего бизнеса. Партизанский маркетинг в действии. – Москва: «Манн, Иванов и Фербер», 2008. – 360 с.

Ivanov V. B., Candidate of Technical Sciences, Associate Professor
National Transport University
Kyiv, Ukraine

MODERN TOOLS INTRODUCTION FOR WORK MEASUREMENT IN ROAD TRANSPORT

Work measurement is the basis for the main management subsystems like planning, budgeting, regulation, control and motivation. Really work measurement allows managers to fill in a specific content a number of documents that are developed at the enterprise level and regulate its work: Collective agreement, Staff regulations, Position descriptions, Wages regulations, Bonuses regulations, Shifting charts for drivers variability, etc. Without technically grounded labor standards and their constant updating [1, p.15] it is impossible to ensure growth of labor productivity, effective system of personnel motivation, enterprises goods and services competitiveness.

At the same time, in current conditions of uncertainty and instability in economic activity, permanent economy recessions, the lack of a relevant regulatory framework management of road transport enterprises often think, that it's inappropriate to invest in

work measurement. Existing perceptions about excessive costs for labor (time) standards updating and developing are primarily based on the high complexity of the data accumulation by means of visual observation methods. Indeed, if we consider the time study as the main method for the time standard development, then the labor costs for its conduct will be justified in the conditions of mass or multi-series production only.

However, road transport is predominantly a small-batch type of production, for which it is advisable to use enlarged labor standards [2, p. 24]. For their development, analytical-calculated or analytical-research methods of work measurement are used. Advantage of analytical-calculated method is the ability to completely computerize routine calculating operations. However, the influence of a large number of external factors like climate, road, traffic conditions, etc. does not allow calculate the drivers' labor standards only on the basis of machines and mechanisms technical parameters using. Thus, there is a demand to use more labor-intensive and costly analytical-research methods.

Modern technical tools for machines and personnel work controlling and analyzing allows minimize efforts to collect and process data on actual time expenditures. After all, if the main theoretical positions and methods of time standards design remain unchanged for many decades, then automation and technical devices of labor control are developing very rapidly during the last period and allow collect and process different characteristics of labor and production processes in online regime. The modern information and measuring system, as a complex of hardware and software of artificial intelligence, combines devices for fixing and controlling time with computer processing of results, greatly expands the possibilities of ensuring the steady progressiveness of labor standards.

Among the means of time automated fixation for the needs of work measurement, it is necessary to mark RFID sensors or beacons, GPS trackers (GPS beacons or GPS-tags), special services of Ukrainian mobile operators, electronic blocks of control systems for different vehicles aggregates. Opportunities and peculiarities of using such instruments for work measurement on a road transport are considered below.

RFID sensors are widely used in various industries as a universal means for personnel and equipment movement monitoring. Due this means, remote monitoring of the production process, management of technological operations is carried out, the transition from hard conveyor production to flexible asynchronous operating modes or industrial internet of things is realized. In addition to sensors, also referred to as tags, the standard set of equipment also includes a reader (reader) and computer data processing system. In logistics processes, RFID sensors control the movement of goods in large retail chains, warehouses and their movement by vehicle. Applying sensors for cargo vehicle on the basis of collected information about time consumption are designed the labor standards, planning and control of traffic are carried out, downtime during a loading-unloading. RFID sensors provide similar possibilities also in public transport, including bus transportations.

In public transport more than 100 Ukrainian cities use the different GPS-monitoring systems for traffic like "Easyway", "DozoR City", "CityBus". The location of vehicles at specific moments of time is recorded using the installed GPS trackers or GPS tags. The main elements of the GPS beacon are: GLONASS / GPS receiver; satellite antenna (external and built); chip processing information; transmitter for GSM / GPRS network; built-in memory; battery. Using the antenna, the receiver "captures" the coordinates of the object on which the tracker is installed, and further information with the location coordinates is transmitted to the public transport management site. In this site, in addition to traffic control, are designed and updated drivers' time standards that based on traffic flows intensity studying, idle times at stops, calculations of technical, operational and communication speed.

Information can also be transmitted to special applications to the smartphone or phone as a SMS-messages. Unfortunately, the possibilities of GPS-monitoring are not fully used by enterprise management. This is especially true for bus and coach owners, cargo vehicles, where GPS trackers are mostly installed only for security purposes. Similarly, the owners of vehicles do not use all the facilities provided by the devices of modern mobile communication. For example, the exact drivers location based on the control of mobile phone location data allows management to set up the special services for Ukrainian mobile communication operators. To define the exact current location is even simpler when driver is a holder of smartphone with installed “Android Device Manager”. Special service “Euclid” uses unique MAC addresses to find an affordable Wi-Fi network. For drivers who use Apple products service “Find my iPhone” is developed.

Digitalization is the common option in various constructions components of modern vehicles. Equipping the main units by electronic control systems also offers wide opportunities for collecting and accumulation of information about traffic, load, speed, number and duration of stops, etc. This information can be read when a computer is connected to an electronic engine unit or an automatic transmission (transmission boxes) or transmitted remotely to the server in an on-line mode. For example electronic control blocks of ZF, Voith or Allison automatic transmissions allow to calculate a work standards of technical, operation and service speeds and time standards of all stops, including stand up time in last stops. Equipment manufacturers offer appropriate software, which also allows you to monitor the technical state of the aggregates and diagnose the causes of failures. This information also could be used for work measurement of vehicle technical service staff.

When we use different statistic information the important request is to provide the required amount of data. Just technical information sources allow receive without time and labor expenses a big statistics data which ensures the establishment of mathematical dependence of the work standard from the standard-forming factors like carload capacity, road surface condition, mode of loading works handling, etc. It is calculated on the basis of the number of investigated values of each factor, the number of observations required at one factor value, and the number of factors [3, p. 67]. Further development of work standards is to systematize the received data about working time, their processing and the establishment of dependencies of work standard from the identified factors, refine the layout of the tables and their filling by the calculated values of work standards.

References:

1. Dzyuba S.G, Gayday I.Y. (2005) Normuvannya praci v vitchiznyaniy I mizhnarodniy economici [Work measurement in domestic and international economics]. Donetsk: “South East” Ltd. (in Ukrainian)
2. Ivanov V.B., Kovalik A.G. (1991) Spravochnik po normirovaniyu truda na avtomobilnom transporte [Handbook on the work measurement in road transport]. Kiev: “Technika” (in Russian)
3. Ivanov V.B. (2019) Aktualni zavdannya normuvannya praci na avtomobilnomu transporti [Actual tasks of the work measurement in road transport]. Materials of the international scientific-practical conference “Analysis of modern approaches to the effective use of the potential of the country's economy”, vol.1, pp. 65-69.

Kakhovska O. V., Doctor of Economic Sciences, Professor
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture
Dnipro, Ukraine

Matveieva O. Yu., Candidate of Science in Public Administration,
Associate Professor
Dnipropetrovsk Regional Institute of Public Administration
National Academy of Public Administration under the President of Ukraine
Dnipro, Ukraine

PROSPECTS OF SUSTAINABLE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE TERRITORIES IN TERMS OF CONSEQUENCES OF CONFLICTS AND COLLECTIVE CONSCIENCE POLARIZATION OVERCOMING

Our paper is aimed at addressing societal challenges provoked by the exacerbation of conflict between Ukraine and Russian Federation in 2014–2019. Studying the key dimensions of the conflict as a consequence of the hybrid war we spotlight both social and economic contexts which are deeply integrated, as the political and economic causes of the conflict have been interrelated and come from historical roots of imperialistic context.

Empires were historically formed as a direct consequence of wars, dynastic agreements, and numerous repartitions of territories through a force principle. The dialectic of domination and subjugation could have long maintained a relative social and economic balance, but eventually led to cataclysms of incredible explosive power. Ukraine as part of the former empire in the latest pursuit of national self-identification has become an example of the evolutionary destruction of such an internal political, social and economic order. The logic of social development, dictated primarily by the economic conditions and welfare within the direction of the official social policy, is usually stronger than the impulses that come from distinct intellectual pursuits. But the influence of the economic opportunities, as social networks, Web and digital technologies, on society (both Ukrainian and Russian) going to be stronger with application cutting-edge intellectual pursuits.

As well as collective intuition, collective logic of Ukrainians is being developed according to algorithms for the reconstruction of national identity after gaining all roots of independence (political, economic, energetic, social and genetic). It undergoes its own evolution cycle through the formation of frames, hybrid self-identification, polarization, further unification and common transformation under the influence of external factors. It is seen through the case of Ukraine that the polarization of collective conscience could be an intermediate link in a chain of the formation of collective social logic and national self-identification. Social nature and economic consequences for the country and its politically and economically polarized population in terms of protracted hybrid warfare explains exacerbation of economic crisis [4; 5]. It depends on slowness of polarized Ukrainian society on the way of self-identifying, economic rebranding and rebuilding of postindustrial economic structure.

Social conscience and its polarization is seen here as a consequence of an informational gap in educational and cultural public policy. The focus has been put on reducing the polarization of collective conscience as the basis of both new economic order, the national security and sustainable development in terms of the protracted hybrid warfare combating.

The analysis of scientific sources from the theory of the economic systems evolution in terms of conflicts overcoming enables us to conclude that the results of intellectual work are defining and inexhaustible resource for balancing and sustainability into the processes of

any development. Moreover, for economically developing country the sustainable development is primarily an economic category, which is a complex applicative process of conflicts resolving, creation and introduction of innovations for the purposes of qualitative changes of an object of management towards socially useful results receiving.

Prerequisite for sustainable development is the existence of the innovative economic system, the core of which is innovation potential of the territory, consisting of innovative resources, innovation infrastructure, and innovation processes [3]. The mentioned is a necessary condition for territorial sustainable development. And the knowledge, information, experience, culture, appropriate regulatory and institutional support should be a basis of it's ensuring which provides a holistic view of the object and subject of study [1].

The correlation between 'conflict' and 'development' concepts as integral elements of the evolution of any social, economic and ecological systems is evident through the case of Ukraine on its way to new political, economic and social order.

The conflict here could be the basic engine, but not solely a brake factor of territorial development. Namely, conflict allows to provide a new cycle of a developmental spiral, upgrade the instruments of it's supporting in the direction of higher social utility. And the sustainability of such development is provided in terms of building the system of effective resolution of conflicts arising from the existence of various aspects of social, institutional and economic entities of areas [2].

Providing the sustainable development for territorial communities requires a clarification and consideration (into the relevant model) of inherent relationships of innovative development with the elements of the external environment and the management, methodological instruments of development processes implementation. Distribution of appropriate methods store is ensuring the continuity of the process of non-conflict development of areas and their transition into a form described with the widely used concept of 'sustainable innovative development'.

The paradigmatic components of innovative development could be presented in the coordinates of 'knowledge management', 'crisis and strategic management', 'innovation management'. Synthesis and generalization of their interaction with the mutual influence in a united complex model will allow clarifying the conditions of balanced and proportional innovative development in the globalized society that will bring this model to the paradigmatic level.

Our approach to the innovate sustainable development of territorial communities managing in terms of conflicts overcoming is laying on the acceptance and recognition of the irreversibility of the process of new conflicts becoming which are related to the development of economic activity, social support, and environmental perspectives. Transferring the conflict in the field of productive social dialogue for a consensus finding and the legitimate veracity domination should be done within the limits specified by the law, local community, the state and the global community. In the aspiration to ensure a sustainable development on the post-conflict territorial communities, the first priority should be given to those of its components (economic, institutional, environmental, and social), which are currently the least developed. This should cause a mid-term vector of territorial development strategy.

The system of sustainable development of territories management could be presented in a relevant process-functional integrated model. The functions of local communities' innovative development management (innovative-process, infrastructural, control, anti-crisis, innovative-instrumental, informative-communicational, integrative-evaluation) can be defined through the content interpretation of activity in spheres of three-dimensional coordinates: the 'capacity for sustainable development', 'efficiency of governing',

‘innovative result’. The model implies the time implementation of managerial tasks by stages of formation and development of territories’ capacity. It should contribute to establishing participatory nature of governance in ‘community – business – science – government’ relationships with a focus on sustainable development with targets of innovative conflict management in its subsystems thus achieving the synergistic effect of territories development management.

References:

1. Asheim B. T. Smart specialisation, innovation policy and regional innovation systems: what about new path development in less innovative regions? / B. T. Asheim // *Innovation: The European Journal of Social Science Research*. – 2019. – Vol. 32. – Issue 1: New insights on regional innovation policies. – URL : <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13511610.2018.1491001>.
2. Clifford D. *Social Assessment Theory and Practice: A Multi-Disciplinary Framework* / D. Clifford. – Routledge, 2019. – URL : <https://books.google.com>.
3. Drivers of Urban Development in Terms of Education Based on Digital Technologies / I. Potapova, S. Vasin etc. – *Optimizing Regional Development Through Transformative Urbanization*. – 2019. – URL : <https://www.igi-global.com/chapter/drivers-of-urban-development-in-terms-of-education-based-on-digital-technologies/209647>.
4. Maged A. Integration vs. Polarization Amongst Social Media Users: Perspectives through Social Capital Theory / A. Maged, K. Sorour, N. Azab, M. Dora / Brunel University of London Research Archive. – 2019. – URL : <https://bura.brunel.ac.uk/handle/2438/17325>.
5. Matveieva O. Dialogue with the time as managerial category: public administration aspect / O. Matveieva // *Right to dialogue : World Youth Forum. X edition, 29 Sept. – 1 Oct. 2017, Trieste, Italy*. – 2017. – P. 62–64.

Лебедева Н. А., к.т.н., доцент
Международный гуманитарный университет
г. Одесса, Украина

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В существующих политических и экономических условиях, недостаточной преемственности целевых перспективных комплексных программ, особую актуальность приобретает создание таких инновационных программ экономического развития предприятий, которые могут быть реализованы только с помощью интеллектуальной инновационной личности, представляющей основу человеческого ресурса, для подготовки которого необходимо создать инструменты, методики, проводить маркетинговые исследования. В новых условиях хозяйствования в Украине, очень остро стоит проблема разработки методологии формирования инновационной личности и управления человеческими ресурсами, для которых главной стратегической задачей является выведение экономики из кризиса, ликвидация коррупции, реанимация целевых комплексных программ развития страны и отдельных ее отраслей. Как следует из множества научных исследований, основным субъектом для такого подхода при реализации стратегических проблем поступательного развития экономики является подготовка интеллектуальной инновационной личности.

В условиях глубокого экономического спада экономики, совершенствование управления человеческими ресурсами является сложной проблемой. При этом маркетинговые исследования (полевые, кабинетные), следует проводить системно на различных уровнях управления и развития экономики страны, и ее регионов, на основе единой методологической базы. Основой методики проведения маркетинговых исследований для формирования и подготовки инновационной личности и элементом методологической базы является система отбора, подготовки и внедрения в соответствующие структуры интеллектуальных, инновационных личностей и с их помощью совершенствование управления человеческими ресурсами на предприятии и/или в отрасли. Создание указанных методик позволит реализовать на практике современный мировой уровень управления человеческими ресурсами для повышения производительности труда и эффективного этапного развития экономики на близкую, среднюю и далекую перспективу.

В публикациях отечественных и зарубежных авторов [1-5], большое внимание уделяется вопросам совершенствования методологии управления человеческими ресурсами, представляющими основу этапного и эффективного развития предприятий различного уровня собственности, малого и среднего бизнеса, крупных производств и корпораций, входящих в состав отраслей и секторов экономики страны и/или ее регионов. При этом отмечено, что ориентация организации на стратегическое развитие требует изменения отношения к персоналу [4], так как внутри организации человек не может быть ресурсом, но ресурс человека может дать организации дополнительные возможности сверх результатов, ожидаемых в соответствии с установленными дополнительными инструкциями и регламентом. Возникает дополнительная необходимость в управлении человеческими ресурсами в организации, представляющими одну из концепций расширения возможностей управления персоналом, не отождествляющая эти определения. «Человеческие ресурсы – это ресурсы человека, потенциальные возможности – физические, профессиональные, интеллектуальные, духовные, – позволяющие участвовать в синергетическом эффекте организации», [4]. Формирование человеческих ресурсов для отраслей и секторов экономики, предприятий и организаций различной формы собственности, можно показать в виде блок-схемы (рис. 1) системной реализации инновационного стратегического их развития. Для реализации такого глобального системного подхода показанного в виде блок-схемы на рис. 1, необходимо с позиций развития национальной экономики организовать работу в рамках министерств и ведомств, регионов, предприятий и организаций всех форм собственности при участии Правительства и группы экспертов. Итогом деятельности экспертной группы на глобальном уровне должен стать заказ на подготовку инновационной личности для всех секторов экономики страны на близкую, среднюю и отдаленную перспективу высшими и средними специальными учебными заведениями, различными учебными центрами и факультетами повышения квалификации. Приведенная на рис. 1 блок-схема подготовки инновационной личности, как базовой основы формирования человеческого ресурса, представляющая совокупность составляющих маркетингового исследования, может применяться для организаций и предприятий всех форм собственности на близкую, среднюю и далекую перспективу в рамках целевых национальных программ. Большое значение для предприятий и организаций всех форм собственности имеет более детально сформированная методика подготовки инновационной личности. На рис. 2 приведена, предлагаемая автором, блок-схема методики подготовки инновационной личности, как базовой

основы человеческого ресурса, представленной как совокупность составляющих маркетингового исследования для предприятий и организаций.

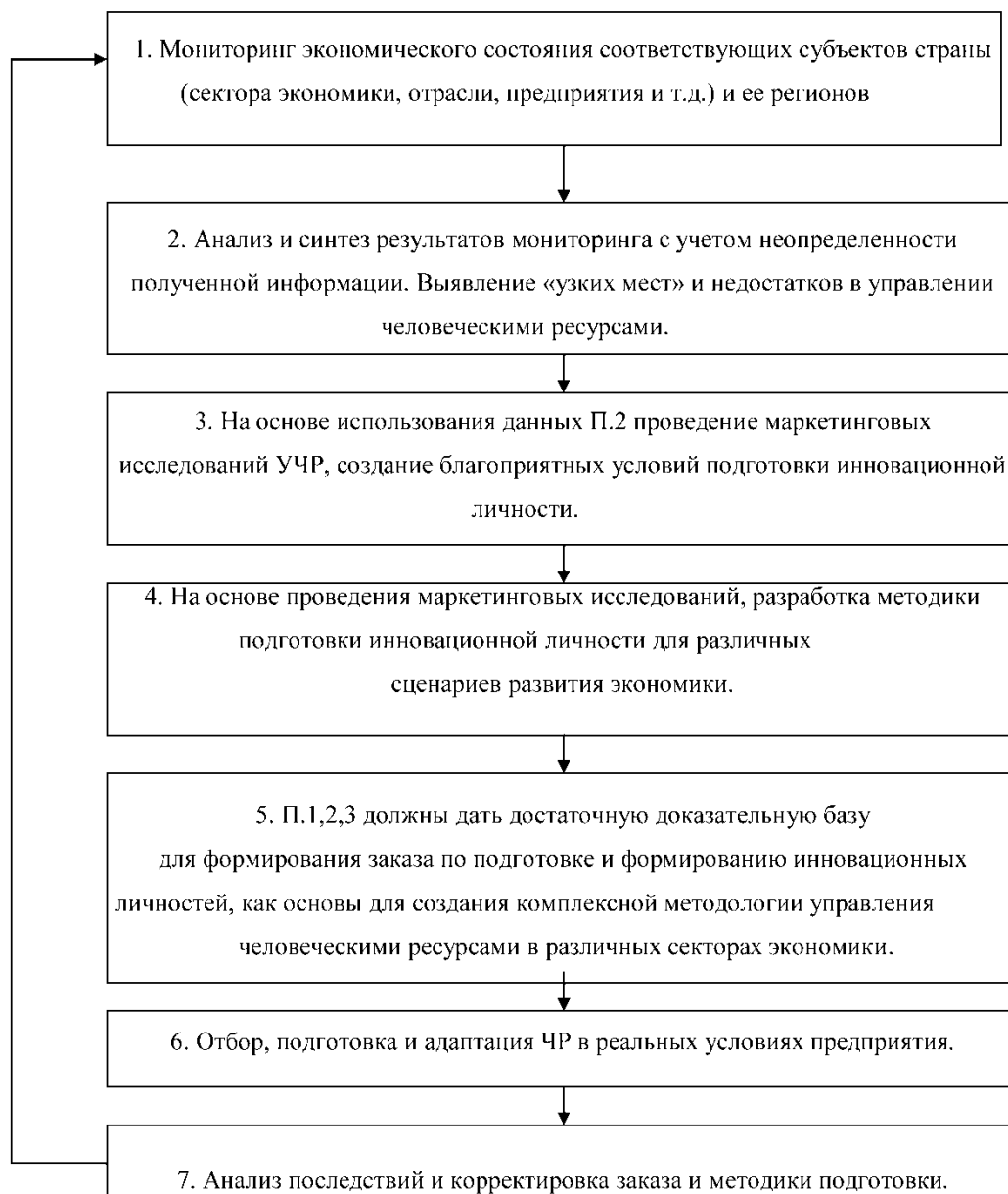


Рис. 1. Блок-схема системной реализации подготовки человеческих ресурсов

Реализация предложенной на рис. 2 методики проведения маркетинговых исследований по подбору, подготовке и формированию инновационных человеческих ресурсов, должна учитывать мировой и отечественный опыт, при этом вопросы морального, материального, социального стимулирования должны быть адекватны уровню теоретической и практической подготовки инновационной личности.

Приведенный на рис. 2 цикл и последовательность реализации этапов методики показывает его завершенность с точки зрения выхода на ежегодный контроль эффективности проводимых мероприятий и повторение цикла необходимых дополнительных исследований проводимых в рамках методики и подчеркивает место и роль проведения маркетинговых исследований при подготовке интеллектуальной, инновационной личности, как базовой основы создания человеческого ресурса, способного реализовать спираль эффективного экономического развития организации.

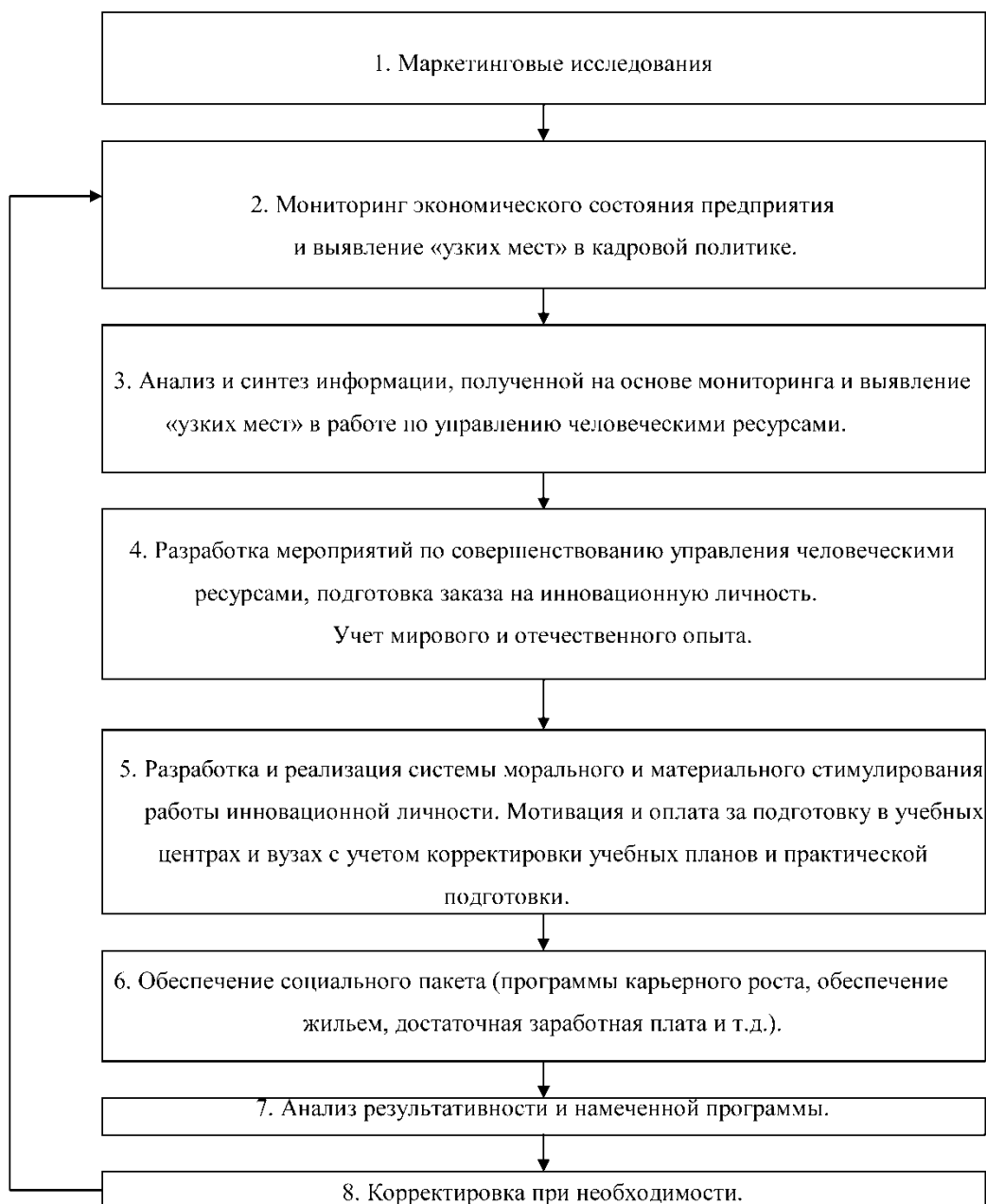


Рис. 2. Блок-схема подготовки инновационной личности на основе проведения маркетинговых исследований

Литература:

1. А.В. Зозулев, С.А. Солнцев. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика. Москва. – 2008. – 643 с.
2. Аакер Д., Кумар В., Дэй Дж. Маркетинговые исследования: пер с англ. – СПб.: Питер, 2004. – 848 с.
3. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 832 с.
4. Кафидов В.В. Управление персоналом. – СПб.: Питер. 2009. – 240 с.
5. Н. Капон, В. Колчанов, Дж. Макхалберт. Управление маркетингом. – Москва. – 2010. – 832 с.

Танасійчук А. М., д.е.н., доцент
Мельник Ю. В., студент
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ВИБОРУ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В умовах глобалізації перед вітчизняними виробниками аграрної продукції постає потреба більш ефективного використання принципів міжнародної маркетингової діяльності, щоб бути конкурентоспроможними та прибутково здійснювати господарські операції у світовому масштабі, швидко адаптувати процеси агробізнесу до міжнародних вимог, зокрема європейських.

Метою дослідження є вивчення проблем маркетингу в умовах міжнародної диверсифікації бізнесу спрямоване на пошуки потенційних можливостей аграрних підприємств України щодо активізації своєї маркетингової діяльності на міжнародних ринках.

Існуючі підходи до стратегій вибору міжнародних ринків вітчизняними підприємствами, їх функціонування та характеристики відображені в працях таких науковців, як М.В. Акулича, Т.В. Гавриленка, О. Л. Каніщенко, О. М. Ковінько. Узагальнюючи практичний досвід фахівців з маркетингу, зазначимо, що розвиток маркетингу аграрних підприємств в умовах міжнародної диверсифікації має низку особливостей, які є актуальними й досі, а також визначаються галуззю, в якій він використовується.

Основними функціями маркетингу в аграрній сфері є: розроблення маркетингових стратегій діяльності, маркетингове забезпечення стратегічних планів просування аграрної продукції на вітчизняному та міжнародних ринках, маркетингові дослідження зовнішнього та внутрішнього ринків аграрної продукції; прогнозування стану міжнародних ринків та показників їх кон'юнктури; надання інформації керівникам підприємств аграрного сектору про стан ринків; контроль якості аграрної продукції та відповідності сертифікації; розроблення рекомендацій з питань розвитку практики міжнародного маркетингу та впровадження його у господарську діяльність вітчизняних аграрних підприємств; контроль за дотриманням законодавчих актів, нормативів, стандартів, що регулюють маркетингову діяльність аграрного підприємства [1].

Спрямуємо дане дослідження на вивчення міжнародних ринків аграрної продукції та пошук нових можливостей розвитку аграрного бізнесу України. Первинною ланкою аграрного сектору на мікрорівні, що створює його основу, є різні підприємства: товариства, кооперативи, агропромислові об'єднання, агрофірми, особисті підсобні господарства, селянські (фермерські) господарства тощо. Ці підприємства мають галузеву й багатогалузеву структуру та в сукупності утворюють територіальні комплекси.

Важливим завданням на цьому етапі наукового дослідження є проведення маркетингових досліджень ринків аграрної продукції зарубіжних країн, що за сучасного ведення бізнесу вітчизняних підприємств полегшить їм координацію міжнародної діяльності, дасть змогу вносити зміни до маркетингових програм, швидко реагувати на запити зарубіжних ринків, знаходити оптимальні способи проникнення на них та формувати власну систему показників для обґрунтування управлінських

рішень. Головним методологічним підґрунтям є системний та логічний підходи до аналізу складних процесів і явищ у міжнародному маркетинговому середовищі [2].

Динамічний розвиток світового ринку диктує потребу постійного моніторингу та перспективного аналізу. Отже, без детального дослідження ринків аграрної продукції практично неможливо дати правильну оцінку можливостям вітчизняних підприємств, позаяк таке оцінювання потребує зіставлення елементів і вимог ринку з відповідними параметрами діяльності фірми. Резюмуючи результати дослідження вважаємо, що вибір цільових ринків необхідно здійснювати за результатами маркетингових досліджень міжнародних та вітчизняного ринку за відповідною етапною схемою (рис. 1).



Рис. 1. Концептуальна модель вибору міжнародних ринків вітчизняними підприємствами

Джерело: розроблено автором

Дослідження ринку аграрної продукції зарубіжних країн відбувається за допомогою визначення показників, а саме: обсяги світового виробництва; обсяги експорту (імпорту); географічна та товарна структура експорту (імпорту) ринку аграрної продукції. При вивченні тенденцій розвитку світового та вітчизняного ринків було застосовано аналіз, експертні опитування, економіко-математичні методи.

Вибір цільових ринків в умовах міжнародної диверсифікації бізнесу необхідно проводити за результатами маркетингових досліджень міжнародних та вітчизняного ринків за відповідною визначеною послідовністю, окремі етапи якої можуть мати відмінності під час реалізації в умовах міжнародної диверсифікації бізнесу різних підприємств. Спільною обов'язковою умовою є попереднє оцінювання та кінцевий вибір ринків. Враховуючи, що чисельність зарубіжних ринків значна, аграрні підприємства мають проводити декілька етапів вибору цільових ринків. Варто використовувати легкодоступні дані, які в повній мірі дозволять визначити більш привабливі ринки для продажу аграрної продукції від менш привабливих [6].

Традиційно, аграрні підприємства починають свою діяльність із сусідніх ринків, які економічно та культурно сформовані аналогічно вітчизняному ринку. Коли сусідні ринки освоєні і відсутня можливість для розширення торговельної діяльності, тоді підприємства починають виходити на більш віддалені ринки в пошуках нових маркетингових можливостей на них. Таке послідовне розширення не для всіх підприємств і товарів є кращим шляхом розвитку. В деяких випадках підприємства мають обрати інший підхід, так як можливості ринку в іншій країні змінюються протягом часу.

Отже, у дослідженні сформовано концептуальну модель вибору міжнародних ринків вітчизняними підприємствами, яка включає процес складання переліку можливих міжнародних ринків (країн) та вивчення наявної можливості виходу вітчизняних підприємств на них; попередній відбір ринків та виключення зі списку найменш привабливих ринків; ранжування міжнародних ринків за ступенем їх важливості; визначення цільових сегментів та оцінювання наявної можливості виходу аграрних підприємств на них; вибір міжнародних ринків, на яких створені конвергентні умови для виходу вітчизняних підприємств на них.

Література:

1. Ковінько О.М. Концепція управління маркетинговою діяльністю в умовах диверсифікації бізнесу підприємства. *Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles* (Zhengzhou, China, 28 March 2016). Henan Scienan and Technology Press. Zhengzhou, China, 2016. P. 338–341.
2. Kovin'ko O.M., Susidenko V.T., Zharlinskaya R.G. Formation and development of methodology of international marketing. *Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky*. 2013. Vol.1. № 2. С. 161–162.
3. Гавриленко Т.В. Маркетингова стратегія підприємства в умовах глобалізації. *Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка* : Економіка. 2015. № 73. С. 11–13.
4. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств: [монографія]: Знання, 2014. С. 446.
5. Акулич М.В. Некоторые глобальные стратегии международного бизнеса и международного маркетинга. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2006. № 1. С. 108–119.
6. Ковінько О.М. Маркетингова оцінка стану ринку аграрної продукції України: передумови активізації міжнародної бізнес-діяльності вітчизняних аграрних підприємств *Маркетинг в Україні*. 2017. № 4. С. 32-47.

КУЛЬТУРА ПРИНЯТИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕШЕНИЙ В ГИПЕРКОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

Развёртывание многослойных трансформаций (среди которых есть и кардинальные) требует повышения культуры сочетаний стратегий, тактики и оператики при принятии и осуществлении организационно-управленческих решений. Глобальные процессы имеют системный характер. Они охватывают народы безотносительно субъективного желания и понимания логики процессов. Однако, изучение тенденций открывает возможность успешной реакции, в том числе – на уровне организационно-управленческих отношений. Серьёзные изменения таких факторов, как стабильность социально-экономической, природно-климатической и материально-технической среды, характер структурирования субъектов решений, прогнозируемость точек развития и т.д. – требуют весомых ответов в подготовке и реализации воздействий. При этом и сами технологии выработки и проведения организационно-управленческих решений являются одним из определяющих факторов активизации культурно-цивилизационный миром своего потенциала. Соответственно, во время форсированных трансформаций организационно-управленческие отношения способны оказать исключительно весомое воздействие на соотношение конкурентоспособности политико-экономических субъектов на макро- и микроуровнях.

Могущество человечества возросло. Изменилась комбинация возможностей и рисков. При этом природа постсовременной среды и рефлексивный характер постмодернизации требует достижения природоподобия средствами киберсоциологии: техногенность цивилизации может грозить тотальным уничтожением. Человечество в состоянии ставить перед собой и решать масштабные задачи – или же направиться по губительному вектору. Состояние «стабильности изменений» вызывает историческую потребность в конвейеризации социально значимых инноваций: как в многоуровневых общественных инновациях, так и в инновациях организационно-управленческих. Вместе с тем, целостность объективных и субъективных факторов жизнедеятельности поворачивает глобальные трансформации к различным регионам разными сторонами. Таким образом, освоение горизонтов развития – не функция соответствия формальным штампам и занесённым информационными вирусами прокрустовым ломам стандартов, а результат повышения качества жизни и возможностей творчества населения. Каждый культурно-цивилизационный мир получает свой набор условий и путей развития – или деградации [1-5].

Возможные и эффективные реакции социальных организмов под влиянием сырьевой и производственной базы, экономической географии своего пространства, исторической памяти, отечественного наследия и других факторов складываются в организационно-управленческие предпочтения. Соответственно, всякий культурно-цивилизационный мир создаёт свой диапазон продуктивных организационно-управленческих решений. При этом распространёнными чертами трансформирования явно становится при этом единство: общей и частной заинтересованности, общественного и личного интереса, социализации и индивидуализации, верности прошлому и устремленности в будущее, общественно важных традиций и инноваций, нравственности и интеллектуальности, ресурсно-методологических баз Традиции, Модерна и Постмодерна, своего и чужого, протекционизма и фритредерства,

открытости и закрытости, мотивирующей общественной среды и кластеров – драйверов развития, элиты и народа, демократии-аристократии и меритократии-эксперткратии, стратегии, тактики и оперативного искусства изменений. В свою очередь, усиление тенденций постглобализации ойкумены сопряжено с перестройкой как устоявшейся практики международных отношений, так и привычных представлений о нормативном мироустройстве, повышая градус конкуренции.

Постсовременный продуктивный капитал формируется вокруг творческих возможностей и интеллектуального потенциала человека, их организации и использования. Перенос на уровень автоматов мускульных и энергетических функций повышает ценность (а, стало быть, вес как фактора конкуренции) собственно творческого потенциала человека. Соответственно, новые горизонты развития открываются тем государствам, в которых общественное устройство максимально способствует реализации творческого (прежде всего, интеллектоёмкого) потенциала каждого, а Сверхпроект может консолидировать, структурировать и мобилизовать на решение созидательных задач. При этом государство обязано обеспечить максимально высокие социальные стандарты жизни и условия творчества (в частности – за счёт организации решения вместе с территориальными общинами рутинно-материальных, бытовых вопросов), предотвращения растрачивания способностей в бессмысленных гонках потребительства / стяжательства. Вместе с тем, рост бережного отношения к разномыслию как неперемennomу атрибуту творческого поиска становится важным следствием расширения корзины прав и свобод личности.

В культурно-цивилизационном мире как целостности кардинально расширяются объективные основания для повышения многоуровневого разнообразия. Усиливает общественное звучание формула «творческая многоликость – жизнь, единообразие – уродование в прокрустовом ложе и смерть». Живое противоречиво, через разрешение противоречий осуществляется развитие. Отсутствие противоречий – верный признак остановки и смерти, на и антагонизм может грозить аннигиляцией. Вместе с тем, нынешний исторический уровень крайне усложняет организационно-управленческую подготовку деятельности, перенося акценты на стимулирование и обеспечение: в частности, при реализации этапов «воспринимать новое для выделения закономерного и случайного, повторяемого и уникального», «обеспечить своевременные приток и обработку информации как предпосылку знания», «знать, чтобы понимать», «понимать для осознанных принятия и осуществления решений».

Литература:

1. Бехманн Г. Современное общество: общество риска, информационное общество, общество знаний. М.: Логос, 2010. 248 с.
2. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну. М.: Прогресс-Традиция, 2000. 384 с.
3. Гидденс Э. Последствия современности. М.: Праксис, 2011. 352 с.
4. Shedyakov V. Economics of development or dying away: the role of social and information technologies. *Development of modern science: the experience of European countries and prospects for Ukraine*. Riga: Baltija Publishing, 2019. P. 289-307.
5. Шедяков В.Е. Организационно-управленческие ресурсно-методологические возможности обеспечения конкурентоспособности. *Theoretical and practical aspects of the development of modern science: the experience of countries of Europe and prospects for Ukraine / Scient. ed. & project dir.: A. Jankovska. Part 1*. Riga: Baltija Publishing, 2018. P. 495–517.

CROSS-BORDER COOPERATION AND REGIONAL ECONOMY: RISKS AND BENEFITS

Yushchenko V. V., Student
Drobchak A. L., Senior Instructor
Kryvyi Rih Faculty
National University “Odessa Law Academy”
Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, Ukraine

THEMATIC PLANS OF THE CROSS-BORDER COOPERATION PROGRAM (TGS) “POLAND-BELARUS-UKRAINE”. UKRAINE’S PRIORITIES

The Poland-Belarus-Ukraine Cross-Border Cooperation Program (TGS) has been supporting cross-border development processes in the border areas of Poland, Belarus and Ukraine for 15 years through the co-financing of diverse projects. All projects funded under the Poland-Belarus-Ukraine program are non-profit and contribute to improving the quality of life of people in eastern Poland and western Ukraine and Belarus. Each initiative funded by the program demonstrates a pronounced transboundary effect, not only through a well-established partnership between organizations from these three countries, but also due to the project results achieved and the positive impact on the border area. The first program period was implemented during 2004-2006. At that time, the structure of the program and the financing of projects were much more complicated than now (in Poland the costs were covered by the European Regional Development Fund, while Belarus and Ukraine used TACIS funds), however, 167 projects were financed to develop the border area amount of 45.8 million euros. The program period for 2007-2013 was implemented under the European Neighborhood Instrument and Partnership Instrument (ENPI). Funding from the EU budget has been significantly increased to more than 170 million euros; and using this money 117 projects were implemented. These were large infrastructure, conventional and umbrella projects. The implementation of the projects allowed for numerous improvements in such areas as social infrastructure, health care, education, tourism, protection of cultural heritage, security, as well as infrastructure and services at border crossing points.

In the program period 2014-2020, the program operates within the framework of the European Neighborhood Instrument (ENI). The ENI supports sustainable development along the external borders of the EU, helps reduce differences in living standards and solve problems on both sides of these borders [2].

Speaking of money, the Poland-Belarus-Ukraine program is the largest UIS TGS program at the EU borders – € 165 million will be allocated by the program for projects aimed at protecting and promoting the cultural and natural heritage of the border regions, infrastructure accessibility of the regions, improving infrastructure border crossing points, procedures and services that are provided there, as well as the development of health care and population protection services [3]. The program strategy was refined after a socio-economic study conducted at the request of the Management Authority, which identified common national and regional priorities of the participating countries. The strategy is also based on the experience of the previous program period and reflects the opinion of various stakeholders regarding the common needs and problems in the program area. As a result, the

strategy reflects decisions taken by the Joint Program Committee, which focus on thematic areas in which participating countries can solve common problems and preserve joint assets.

The TGS EIS “Poland-Belarus-Ukraine” program for 2014–2020 is a document that defines the most important aspects of the program’s implementation, its context, goals and functioning. Identifies the areas of interest that will be realized through co-financing of projects and which are represented by four **Thematic Objectives and corresponding priorities:**

HERITAGE: Priority 1.1 Promotion of local culture and history

Priority 1.2 Promotion and preservation of natural heritage

AVAILABILITY:

Priority 2.1 Improvement and development of transport services and infrastructure

Priority 2.2 Development of ICT infrastructure

SECURITY: Priority 3.1 Supporting the development of health and social services

Priority 3.2 Solving General Security Problems

BORDERS:

Priority 4.1 Support for border efficiency and safety

Priority 4.2 Improvement of border and customs management procedures, as well as visa procedures.

Thematic objective HERITAGE. Promotion of local culture and preservation of historical heritage. TC is focused on preserving and promoting the cultural and historical heritage of the cross-border region, strengthening cultural ties and cooperation, improving the image and attractiveness of the region, as well as increasing the viability of local communities. The presence of cultural and natural heritage sites in good condition is closely linked to the development of cross-border tourism. Thus, tourism was defined as the sector with the highest potential in terms of generating income, as well as a source of employment and attracting investment, especially in border and rural areas [4]. In order to make better use of regional heritage and increase the number of arriving and local tourists, various cultural and natural sites should be improved, and the tourist infrastructure should be further developed. Activities within the framework of the shopping center should also include the financing of projects with a small budget (small projects). The minimum one-time grant amount for such a project should not be less than 20,000 Euros and should not exceed 60,000 Euros [5].

Thematic goal ACCESSIBILITY. Increased accessibility of regions, development of reliable and climate-resistant transport, communication networks and systems. The region is characterized by an underdeveloped transport network and communication networks, as well as communication systems, which impede the development of cross-border contacts and hampers transit traffic and, as a result, damages the attractiveness of the region for investors. Some support to reduce these shortcomings in the region was provided in the framework of the previous ENPI Program “Poland-Belarus-Ukraine” 2007-2013, however, the needs of the region in this regard remained significant. In this regard, the shopping center is aimed at financing projects aimed at improving transport accessibility, developing environmentally friendly transport, building and upgrading communication networks and systems, and improving the information and communication infrastructure of the program area [1].

Thematic objective SAFETY. Common security and safety tasks. Peripheral border areas are characterized by a low quality of life for residents in a number of aspects, ranging from difficult material conditions and insufficient access to the labor market, to inadequate provision of social infrastructure and insufficient access to health services [2]. The implementation of the shopping center will serve to improve the quality of life of people living in the Program Area by facilitating access to the health care system, countering the

spread of diseases across borders, as well as the development of social services and the labor market, while minimizing unemployment. The assistance in the framework of the shopping center will contribute to the achievement of the strategic goal B “Solving common problems in the field of environment, public health, protection and safety” UIS TGS.

Thematic goal BORDER. Realization of this goal should serve to improve the efficiency of border infrastructure and procedures, as well as improve border security. The shopping center will support activities that promote the transparency and efficiency of customs and border control procedures [3]. The purpose of these activities is to speed up the procedures at border crossings, and as the expected result is fast and safe border crossings. Activities related to preventing and combating illegal migration and smuggling, fighting organized crime, countering the spread of human diseases, animal and plant diseases across the border, as well as countering and eliminating illegal trade in rare, endangered species will be financed within the shopping center. In addition, within the framework of this goal, measures will be supported aimed at the development of local border traffic, as well as at the development of border services.

References:

1. Chuzhikov V.I. (2011) *Modernizatsiya polityky Ukrayiny* [Modernization of Ukraine's policy]. Kiev: Logos. (in Ukrainian)
2. Kish E.V., Kovach V.L. (2015) *Aktual'ni problemy transkordonnoho spivrobitnytstva Ukrayiny i Biorusi, mozhyvi shlyakhy yikh vyrishennya* [Actual problems of cross-border cooperation between Ukraine and Belarus, possible ways of their solution.]. Uzhhorod: Information and Publishing Agency. (in Ukrainian)
3. Kuznetsov A.V. (2008) *Yevrorehiony: pivstolittya maloyi intehtratsiyi* [Euroregion: half a century of little integration]. Kiev: Modern Europe. (in Ukrainian)
4. Kuznetsov A.V. (2009) *Mozhlyvosti ta bar'yery dlya ukrayins'koyi uchasti v yevrorehionakh* [Opportunities and barriers for Ukrainian participation in Euroregions]. Mykolaiv: World Development. (in Ukrainian)
5. Kuznetsova O.V (2012) *Ekonomichnyy rozvytok rehioniv: teoretychni ta praktychni aspekty derzhavnoho rehulyuvannya* [Economic development of the regions: theoretical and practical aspects of state regulation]. Mykolaiv: World Development. (in Ukrainian)
6. Maksimenko S.O. (2009) *Rehional'na polityka krayin YES* [Regional policy of EU countries]. Kiev: Logos. (in Ukrainian)

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES

Lisova N. O., Candidate of Biological Sciences, Associate Professor

Havryshok B. B., Candidate of Geographic Sciences, Lecturer

*Ternopil Volodymyr Hnatiuk National Pedagogical University
Ternopil, Ukraine*

ECO-LABELING OF FOOD

Ecological labeling of products has a large information, advisory, environmental potential. The task of each manufacturer is to inform its customers about the environmental safety of products. Eco-labeling allows consumers to use the market as a means to achieve positive effects on human health and the environment. This will only be effective if the label contains useful product information for the consumer. But in order to successfully implement the above-mentioned tasks, it is necessary to understand well that the environmental labeling in Ukraine is carried out with violations and contradicts the current legislation [2].

Packaging is a container or sheath of goods. It can be single-layered, double-layered or multi-layered. The inner packaging is the direct container of the goods, it serves for the aesthetic design of the goods. Outer packaging is the material that serves as protection for the inner packaging and provides the consumer with the necessary information. The main functions of the packaging: to keep the goods from damage; ensure the creation of rational units of cargo for transportation, loading and unloading of goods; to ensure the creation of optimal weight and volume units for the sale of goods; be an important carrier of advertising [1].

The following indicators influence the formation of an environmentally friendly product range: price; consumer quality; guarantees of safety and cleanliness; provision of sufficient and at the same time environmentally oriented service; intentions of the manufacturer regarding leadership in the creation of fundamentally new environmentally friendly types of products or forced activity [3].

Modern standards of environmental labeling in Ukraine provide consumers with accurate and reliable information about the environmental performance of products. The eco-manufacturers use the international standard ISO14000. If the product is marked with ISO 14021, this means that it: is suitable for composting; capable of decomposition; folding design; products with an extended shelf life; recovered (restored) energy; suitable for recycling; the content of recycled materials; recycled material; recovered (recovered) material; reduced power consumption; reduced use of resources; less on water consumption; recyclable; suitable for refilling; low waste. According to ISO 14024, environmental statements on the benefits of products may be presented in the form of: an ecolabel sign belonging to the legal rights of the conformity assessment body (the number of the environmental certificate must be indicated under the ecolabel); phrases that indicate a certain environmental advantage of the object of certification, validated by the certification body. It is not allowed to use ambiguous or non-specific environmental statements or such that openly indicate that the product is harmless or that does not harm the environment. To unacceptable terms include: “ecologically dangerous”, “ecologically safe”, “more ecologically safe”, “harmless to the earth”, “non-polluting”, “ecologically clean”, “such that

harms the dolphins”, “environmental friend”, “such that does not harm the ozone”. Different countries have different eco-labels (Fig. 1).

During the study, the following data was revealed: more labeling and information on the environmental safety of the product has the milk “Selianske” company “Liustdorf”; “Molokiiia” yogurt “Ternopilskyi molokozavod” has the marking DSTU 4343 2006; butter “Molochna rodyna” the private joint-stock company “Halychyna” is marked and accessible and informed; the private joint-stock company Obolon products are the most information-marked for consumers.

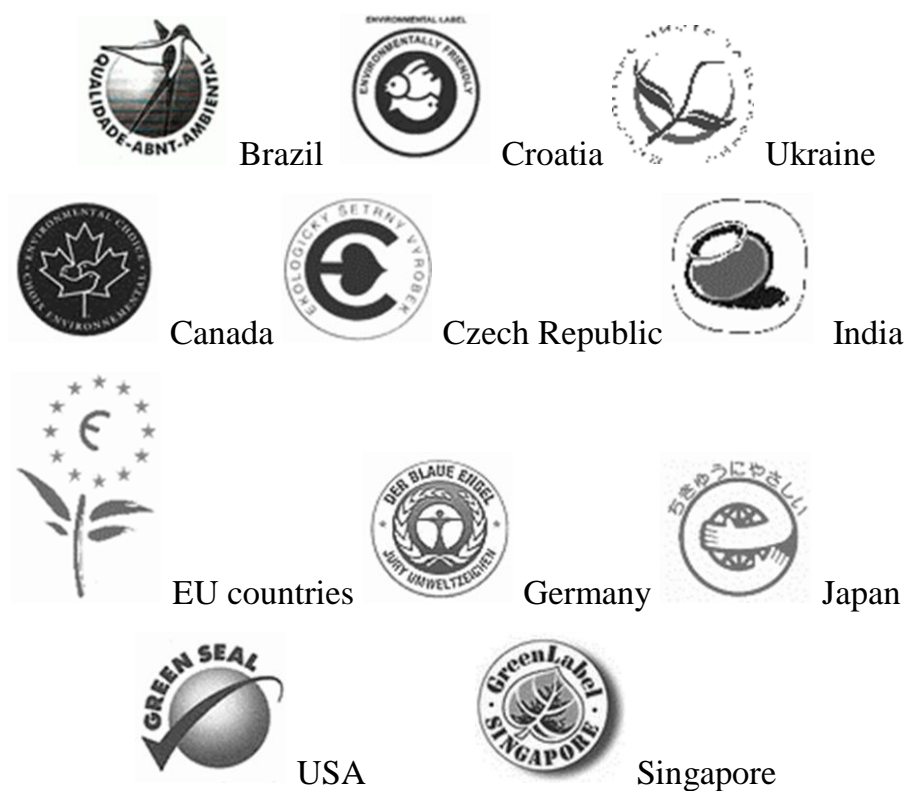


Fig. 1. Signs of eco-labeling in various countries of the world

Source: [1]

The main organic macaroni producer is Italy. These products are all good quality, but price differences are noticeable. The absolute leader among organic sauces is Naturata, which is common in EU countries. the largest importer of eco chocolate in Ukraine is ALTER ECO, but the price is three times higher than regular chocolate. The largest importer of seasonings in Ukraine is Italy, namely Cannamela.

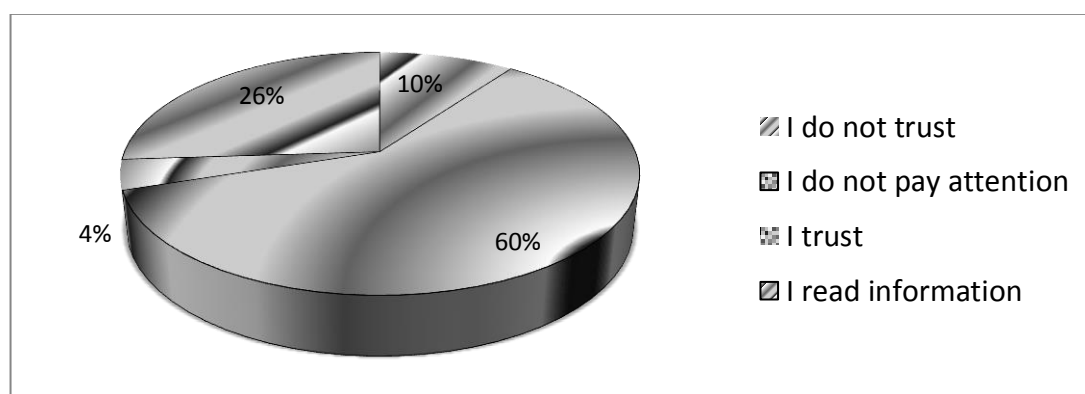


Fig. 2. Survey results: “Do you pay attention to environmental labeling on food?”

According to a survey of the population in social networks, it was found that most people prefer cheaper products, but not safe. Also, people do not trust or do not pay attention to environmental labeling (Fig. 2). An important criterion in the choice of food for Ukrainians is price and advertising.

References:

1. Vichevych A.M. Ecological Marketing / A.M. Vichevych, T.V. Vaidanych, I.I. Didovych, A.P. Didovych. – Lviv: UkrDLTU, 2002. – 248 p.
2. Mashkyna V.A. Packaging of food products/ V.A. Mashkyna. – Moskva.: NPK “Potok”, 2004. – 180 p.
3. Economic theory of national economy and world economy / A. H. Hriaznovoi. – Moskva.: Banki i birzhy YuNYTY, 2006. – 416 p.

DEMOGRAPHY AND SOCIAL POLICY: ANTI-CRISIS OUTINGS

Stoyanets N. V., Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor

Sumy National Agrarian University

Sumy, Ukraine

Hu Zetao, Postgraduate Student

Sumy National Agrarian University, Sumy, Ukraine;

Henan Institute of Science and Technology, Henan, China

THE IMPACT OF FLOATING POPULATION ON RURAL GOVERNANCE

Floating population is the need of social and economic development, but it brings many problems to the development of rural areas where populations flow out. This paper analyzes the positive and negative impacts of floating population on rural governance, and believes that through actively developing rural economy, improving employment and living conditions in rural areas, and attracting talented people to return to their homeland can form a benign development, thus solving the problem of rural governance at the current stage.

Maslow's hierarchy of needs states that human needs are hierarchical, from low to high. They are: physiological needs and security needs, social needs (needs of love and belonging), respect for needs, self-realization [1]. Only when the lower level of demand is satisfied, will it pursue a higher level. Due to the pressure of life, most villagers have to go out to work, and they have relatively little involvement in village affairs in the context of population "hollowing", which makes the villagers' awareness of participation in self-government relatively weak.

According to the website of the Henan Provincial Bureau of Statistics, the proportion of migrants in the province's registered population in 2000 was 8.4%. In 2010, this proportion increased to 18.5%. In 2013, it exceeded 20%. Rural floating population is the process of China's economic development. The inevitable phenomenon in China, large-scale population movement promoted the optimal allocation of labor resources, promoted the rapid development of China's economy, and laid a solid foundation for the development of urbanization and modernization. On average, nearly 250 natural villages disappear every day in China [2]. According to the website of the Ministry of Civil Affairs of the PRC, there are 554,000 villagers' self-governing committees in the country in 2017, a decrease of 0.9% from the previous year. The rural population movement of the village self-governing organization has liberated the rural surplus labor that is tied to the land, but it also has a certain impact on rural social management and governance.

I positive influence on rural governance:

The flow of peasants can alleviate the problem of tension between people and land in rural areas. They enter the city to earn higher incomes. Only by solving basic life problems can they have extra energy to manage the villages. Therefore, the economic conditions are rich and the growth is beneficial to the village. The smooth realization of the goal and the improvement of the village governance situation. Exposure to new technologies at work broadened horizons and changed the mindset of farmers and small farmers, which has a positive impact on rural production and lifestyle. Some farmers whose comprehensive ability are improved have entered the village committee by participating in the election to

become village cadres. This change in identity also helps to improve the governance of the original village. Tensions between farmers and village cadres have been alleviated due to rising incomes of farmers and the abolition of various agricultural taxes and fees. These are the positive effects of rural population mobility on rural governance.

II Negative impact on rural governance:

The floating population has caused difficulties in the division of responsibility for the management of the place of ownership. In particular, when it comes to family planning or other public services, the equalization of the floating population has become uneven. The villagers only maximized their own interests, and the political concept outside the economy is relatively weak, which leads to the decline of the authority of the village public organization. From Maslow's demand theory, when the villagers are still worried about their own food, clothing, housing and transportation, they are not obvious about the political and village organization system. The rich villagers also put their own work on how to make their own children get rid of the countryside and quickly integrating into the city, the initiative to receive services is not strong.

The peasants who stay in the village generally only have a high level of education below the high school level. There are very few villagers with college education or above, almost all of them flow out, and they do not stay in the village. The loss of rural talents is serious. According to statistics from the Ministry of Civil Affairs of the PRC, the total number of rural left-behind workers in China exceeds 150 million, of which more than 60 million are left-home children, more than 47 million left-home women, and about 50 million left-home old people [3]. However, they lack understanding of village self-government and their economic conditions are insufficient. Women villagers are affected by their political, cultural and psychological qualities, which makes them still have many shortcomings in the participation of self-government work. Villager autonomy still faces great challenges.

The outflow of labor leads to idle and lack of maintenance of public infrastructure, abandoned farmland, idle arable land, and no farming. Traditional skills encounter intergenerational faults and rural spiritual culture is lacking. The irrigation system is almost obsolete, rarely refurbished and repaired, unless it is in the water season, it is only symbolically repaired. The traditional craftsmanship is lost because of the young people leave village. The supremacy of the interests of marketism has a certain degree of influence in the current rural society of China, and the living space of traditional culture in rural society has been squeezed.

The production and life of the villagers also appear slow and lazy, which affects the normal production, life and management order in the rural areas to a certain extent. The communication between the villagers is decreased, and the relationship between the family and the neighbors become weaker and weaker; the villagers' organizations are loose and lack of management, and it is difficult to give play to leading the role and realize the functions of the villagers' self-management, self-education and self-service.

The national conditions in which rural land cannot carry many rural populations determine the inevitability and long-term nature of the rural population's transfer from traditional agriculture to secondary and tertiary industries in Henan's modernization process. The continuous flow of people will inevitably bring about changes and bring instability, so the new problems brought about by the flow of people to all aspects of society require us to study seriously. As a large agricultural province with a population of 50.39 million peasants, the negative impact of population movements on rural self-government in the outflow areas is far greater than the positive impact it can produce.

Therefore, the government and the society need to guide the two-way flow of rural population, absorb the rural elites who go out to participate in village governance; develop

new rural cooperative economic organizations, and organize the villagers together; further strengthen rural democratic construction and actively attract high through elections. Quality talents participate in the governance and construction of rural society. It is necessary to lay a good material foundation for the development of rural governance through the construction of a new socialist countryside and the construction of beautiful countryside. Further optimize the environmental governance and rural governance performance of rural governance, attach importance to economic construction, cultural construction, ecological construction and rural appearance construction, and comprehensively improve the development level of rural Henan.

References:

1. Xue Yuyue. Population Mobility: Community Identity and Village Politics – Taking Xiaoji Village in Laohe Township as a Research Subject Huazhong Normal University Political Science Research Institute. 2018. – P. 28.
2. He Dan. New Age Rural Population Flow Law and Path Choice of Social Governance Journal of National School of Administration. – 2018. – No.3. – P. 29.
3. Qu Junguan. Research on the hollowing out governance path of rural population under the rural revitalization strategy Journal of Beijing Agricultural Vocational College. – 2018. – No.5. – P. 59.

Стрюков В. В., аспірант

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ І ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ В СИСТЕМІ СЕСТРИНСЬКА ОСВІТА – СЕСТРИНСЬКА СПРАВА. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Ефективність реформ системи охорони здоров'я в значній мірі залежить від професійного рівня та якості підготовки середнього медичного персоналу, як найбільшої ланки кадрового ресурсу охорони здоров'я. Професія медичної сестри відноситься до професій типу «людина-людина», і як усі професії має свої особливості. Медична сестра повинна володіти не тільки практичними навичками роботи з пацієнтами, але мати знання, які використовуються в рамках інших професій [5].

За останнє десятиліття в рамках реформування сестринської справи суттєво змінився статус медичної сестри, що сприяло зміни змісту професійної і підготовки. Випускники медичних коледжів мають більш високий рівень освіченості, ніж їх колеги, які здобули освіту 10 – 15 років тому компетентність їх більш сформована. Натомість існує безліч проблем і протиріч, пов'язаних з професією медсестри: некоректність і неповага з боку лікарів (не вміють і не орієнтовані на вибудовування рівноправних партнерських відносин з медичними сестрами, не визнають вищу сестринську освіту) і пацієнтів, низька заробітна плата, велике психологічне навантаження [3].

Особливої актуальності набули наступні проблеми:

1. *Брак кваліфікованих кадрів середньої ланки.* 64 медичних коледжів, 47 медичних училищ і їх філій, 2 інститути медсестринства випускають близько 35 тисяч фахівців із середньою і вищою медсестринською освітою. Однак, незважаючи на це, в галузі багато років відсутня позитивна динаміка збільшення чисельності сестринського

персоналу, що пояснюється об'єктивними причинами (старіння працюючих, низька заробітна плата і т.д.). Задовольнити потребу практичної охорони здоров'я в кваліфікованих кадрах середньої ланки сьогодні практично неможливо [1].

2. *Тривалість освіти.* Підготовка медичних сестер становить: денна форма навчання 3 роки, а при вечірньої – 4 роки 5 місяців. Крім того, для отримання допуску до здійснення деяких видів медичної діяльності потрібна додаткова професійна підготовка (курси підготовки вузьких спеціалізації – медсестра фізіотерапії, відділення анестезіології та реанімації, операційна медсестра то що. Бажання фахівця здобути освіту у ВНЗ III – IV ступеня акредитації за обраною спеціальністю медична сестра подовжує термін навчання ще до 5 – 6 років. Таким чином, для підготовки кваліфікованого фахівця сестринської справи потрібні роки (від 3-х до 10 років), з обов'язковим подальшим навчанням протягом усього періоду професійної діяльності один раз в п'ять років [2].

3. *Дисбаланс між потребою в отриманні різного рівня освіти і готовністю охорони здоров'я прийняти фахівця нової формації.* На тлі відтоку кадрів з галузі, спроб підвищити престиж професії практична охорона здоров'я не прагне забезпечити молодим фахівцям можливість реалізувати себе в повсякденній діяльності, залишаючи в більшості випадків делеговані їм компетенції незалежно від отриманої освіти (медсестра є технічним виконавцем призначень лікаря).

4. *Невідповідність рівня оснащення медичних коледжів від технологічних і інформаційних вимог практичної охорони здоров'я.* У більшості коледжів і училищ застаріли основні фонди дидактичні бази вичерпали свій технологічний і науковий резерв [6].

Для вирішення вище перелічених проблем і протиріч необхідно:

1. Кадровий менеджмент повинен бути узгоджений з освітнім менеджментом, а також повинен бути спрямований на стимулювання медичних сестер до підвищення професійної кваліфікації:

- розвиток дворівневої системи середньої медичної освіти;
- формування додаткових механізмів щодо закріплення кадрів на робочих місцях;
- вдосконалення договірних відносин між роботодавцем (державних і комерційних ЛПЗ) і випускниками, а також приватно практикуючими лікарями;
- розвиток системи цільової контрактної підготовки.

2. Умови та зміст навчання максимально наближені до дійсності:

- виробнича практика повинна проводитися в ЛПЗ за участю практикуючих медичних фахівців;

- переддипломна практика (можливо і виробнича практика) повинна проводитися в ЛПЗ за місцем майбутньої роботи випускника;

- участь роботодавців при розподілі студентів на переддипломну практику (співбесіда роботодавців зі студентом);

- ЛПЗ повинен постійно впроваджувати передові технології організації сестринської діяльності та сестринського догляду;

- відбір ЛПЗ для виробничої практики по рейтингу – «освітня спроможність».

3. Удосконалення системи безперервної освіти:

- присвоювання і підтвердження кваліфікаційної категорії один раз в п'ять років;
- присвоювання і підтвердження кваліфікаційної категорії на підставі участі медичної сестри в конференціях, симпозіумах, тренінгах;

- організація для медичних сестер конференцій, симпозіумів, тренінгів з реєстрацій їх в єдиному реєстрі конференцій, симпозіумів з отриманням сертифікатів що підтверджують участь;
- створити сучасні програми підготовки викладачів -сумісників з числа лікарів та медичних сестер, які працюють в практичній охороні здоров'я;
- створити систему контролю якості підготовки фахівців на всіх етапах безперервної освіти;
- розробити стандарти післядипломної підготовки, диференційовані відповідно до рівня освіти.

4. Розробка і вдосконалення фінансово – правових відносин між медичним коледжем і ЛПУ:

- фінансова самостійність медичних коледжів відповідно до закону «Про вищу освіту» [4];
- розробка правових і економічних відносин між медичними коледжами та ЛПУ;
- розробка і впровадження економічних стимулів для роботодавців і інвесторів, що вкладають кошти в розвиток навчальних закладів.

Таким чином, розвиток системи сестринська освіта – сестринська справа в сучасній Україні вимагає вирішення комплексу завдань правового, економічного, структурного, організаційного та інформаційного характеру. У період глибокої економічної і політичної кризи в Україні залишається ще чимало невирішених питань щодо розроблення та впровадження дієвого організаційно-економічного механізму професійного навчання медичних сестер в коледжі та в ЛПЗ, що й зумовлює доцільність подальших досліджень у цій сфері.

Література:

1. Банчук М.В. Якість підготовки медичних сестер – нагальна вимога часу / М.В. Банчук, О.П. Волосовець, І.І. Фещенко та ін. //Буковинський медичний вісник. -2007. -спец вип.. – С. 7-10.
2. Круковська І. М. Особливості професійної підготовки фахівців у медичній галузі / І. М. Круковська // Вісник Глухівського національного педагогічного університету імені Олександра Довженка. Сер. : Педагогічні науки. – 2012. – 20. – С. 147-151.
3. Журавлев Ю. И., Пальчук Е. В. Проблемы управления качеством независимой сестринской помощи на современном этапе // Научные ведомости БелГУ. Серия: Медицина. Фармация. 2012. № 10 (129). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-upravleniya-kachestvom-nezavisimoy-sestrinskoj-pomoschi-na-sovremennom-etape> (дата обращения: 10.05.2019).
4. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1556-18> (дата звернення: 15.05.2019)
5. Кабанцова, А. В. Сучасний стан медсестринського процесу: огляд літератури / А. В. Кабанцова // Медсестринство. – 2012. – № 3. – С. 35–38.
6. Двойников С.И. Состояние сестринского дела в России: перспективы развития/ [Електроний ресурс]/ С.И. Двойников. – режим доступу: https://www.studmed.ru/dvoynikov-si-sostoyanie-sestrinskogo-dela-v-rossii-perspektivy-razvitiya_c7c7d55bff5.html

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL FEATURES AND WORLD TRENDS

Tinatin Doliashvili, Doctor of Economic Sciences, Affiliated Professor
SDASU
Tbilisi, Georgia

Natia Gogolauri, Doctor of Economic Sciences, Affiliated Professor
New Higher Education Institute
Tbilisi, Georgia

EFFECTIVE FUNCTIONING TENDENCIES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN GEORGIA

Development of market relations and globalization of all spheres of economy has a fundamental impact on the system of education.

Since 2005 the three-cycle academic higher education system was introduced in Georgia.

- The first cycle – Bachelor's degree programme – at least 240 ECTS credits;
- The second cycle: Master's degree programme – at least, 120 ECTS credits;
- The third cycle: Doctorate – at least, 180 ECTS credits.

The complete transition to this system was made at the beginning of the 2007-2008 academic year. In order to complete the higher educational stage, it is necessary to accumulate a number of credits.

Since 2007-2008 academic year all the higher education institutions of Georgia are committed to this system. It is necessary to accumulate the respective amount of credits for the accomplishment of each cycle of higher education.

Higher education institutions carry out one-stage higher educational programs for medical / dental education. The academic degree awarded as a result of completing the 360-credit educational program of certified physician with 360 credits or certified dentist with 300 credits is equal to the academic Master's degree.

Including the 2011-2012 academic year, higher education institutions carried out one-stage higher educational veterinary programmes consisting of 300 credits ending with the academic degree of a certified veterinary. The academic degree of certified veterinary is equalized with the academic degree of master. Since 2018 academic year higher education institutions have been carrying out integrated Master's programmes with 300 credits and after finishing it persons are awarded master's.

Since 2015 the teacher's education has been implemented by the Integrated Bachelor-Master Program consisting of 300 credits, as a result, the person is entitled to the academic qualification of the Master's degree and the right of teacher is confirmed in the diploma.

Since 2009 there have been three types of higher education institutions in Georgia:

College – Higher education institution which carries out only the first stage – Bachelor programmes.

Teaching University – Higher Education institution that offers higher education programme/programmes (except for doctorate).

University – Higher Education institution that offers the higher education programmes of all three cycles and carries out research activities.

A higher education can be a legal entity of both public and private law [1].

Georgia joined the Bologna process in 2005 at the Bergen summit. After joining the Bologna process, the country undertook a commitment that its higher education system would gradually become closer to European higher education by implementing European mechanisms and standards for the quality of education. It should be noted that the Presidium of the European Quality Assurance Agencies Association (ENQA) took a decision on membership of the National Center for Educational Quality Enhancement at the 9th Annual Forum in Tallinn, Estonia on April 25. Only technical procedures remain and Georgia will officially become the member of the European Quality Assurance Agencies Association (ENQA) in the autumn of the current year, after the session of the assembly. The ENQA's National Center for Educational Quality Enhancement will significantly contribute to:

- Full and automatic recognition of qualifications and issued diplomas from Georgia in Europe;
- High level of credibility to the assessment system of universities operating in Georgia;
- Strengthening International Partnership of Georgian Universities with European Universities and Scientific Institutions;
- Promote international mobility of students and professors;
- Registration of the Center in the European Registry of Higher Education Quality Assurance Agencies (EQAR) [2].

Based on Geostat data, the analysis of the number of students and doctoral students in Georgian state and private HEIs, graduates and HEI professors, was recorded in dynamics.

Table 1

Higher education institutions and enrolment (at the beginning of school year)

N	Indicators / Institutions	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
Public						
1	Number of institutions	20	20	20	20	20
2	Number of students (thsd person)	83.3	86.2	90.5	91.7	93.6
3	Number of dynamics compared to previous year (%)	100	103.48	104.99	101.33	102.07
Private						
4	Number of institutions	46	53	54	54	55
5	Dynamics compared to previous year (%)	100	115.22	101.89	100	101.85
6	Number of students (thsd person)	34.5	38,0	42.5	48.5	50.2
7	Dynamics compared to previous year (%)	100	110.14	111.84	114.12	103.51

Source: Statistical Yearbook of Georgia: 2018 / National Statistics Office of Georgia

As shown from the data, the number of students in the last four years is mainly characterized by growth trends both in the state and in private HEI. But it is noteworthy that the number of students in state institutions is almost twice as high as the private sector.

The structure of number of students according to programs looks as follows:

According to the eight compulsory program in the Baccalaureate, the first place from the total number of students is 49.89% of the social sciences, business and law programs. The

second place is 16,04% – the program “Science”; And third with structural characteristics of 10.74% – humanitarian sciences and art programs. Engineering, processing, construction and service programs have a share of 9,99% and 5.54% respectively. The remaining three compound programs are characterized by a 2-3% share.

Table 2

**Number of students in higher education institutions
by programme in 2017/2018 school year**

N	Indicators	Bachelor programme	Magistracy, Certified physician (Veterinarian) or Residency	Professional programme
1	Number of students, total	108722	30284	4802
2	Including women, total	53919	15733	2230
3	The share of the total amount (%)	49.59	51.95	46.44
of which by programme:				
2	Education	1831	342	325
3	The share of the total amount (%)	1.68	1.13	6.77
4	humanitarian sciences and Arts	11674	1688	251
5	The share of the total amount (%)	10.74	5.57	5.23
6	Social sciences, business and law	54236	9210	933
7	The share of the total amount (%)	49.89	30.41	19.43
8	Science	17435	2195	526
9	The share of the total amount (%)	16.04	7.25	10.95
10	Engineering, manufacturing and construction	10856	954	1103
11	The share of the total amount (%)	9.99	3.15	22.97
12	Agriculture	3205	294	164
13	The share of the total amount (%)	2.95	0.97	3.42
14	Health and welfare	3460	15465	579
15	The share of the total amount (%)	3.18	51.07	12.06
16	Services	6025	136	921
17	The share of the total amount (%)	5.54	0.45	19.18

Source: Statistical Yearbook of Georgia: 2018 / National Statistics Office of Georgia

Health and Social Assistance Program with 51.07% share in the first place in Master's, Certified Medicare (Dental) Programs and Residency; In the second – 30.41% of shares are

social sciences, business and juridical programs; In the third one is a program of science with 7.25% share. The rest of the five compound program varies between 1-5.57%.

As for professional programs, the first place is engineering, processing and construction program with a share of 22,97%; The second place is 19,43% and 19,18% of the social programs, business, law and service programs. In the third place, the health and social security program of 12,06%. The remaining four compilation programs are presented by 3,42-10,95%.

Table 3

Higher education institutions graduates by type of study

N	Indicators	Years				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Graduates – total (persons)	19958	21865	22342	23356	26238
2	Dynamics compared to previous year (%)	100	109,56	102,18	104,54	112,34
Public						
3	Graduates (persons)	15290	16004	16382	16731	18738
4	Dynamics compared to previous year (%)	100	104.67	102.36	102.13	112.00
Private						
5	Graduates (persons)	4668	5861	5960	6625	7500
6	Dynamics compared to previous year (%)	100	125.56	101.69	111.16	113.21

Source: Statistical Yearbook of Georgia: 2018 / National Statistics Office of Georgia

Graduates' dynamics overall is characterized by growth trends in 2014-2017, with a sharp increase of 7,8 points in 2017. As for the condition of the HEI, according to types, dynamics sometimes increases, while others tend to decrease.

Table 4

Admission and number of post-graduates

N	Indicators	Years				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Admission of post-graduates (persons)	1095	1203	1215	1305	1376
2	Dynamics compared to previous year (%)	100	109.86	101.00	107.41	105.44
3	Number of post-graduates (persons)	3213	3410	3765.00	4076	3977.00
4	Dynamics compared to previous year (%)	100	106.13	117.18	126.86	123.78
5	Number of post-graduates completed their education (persons)	450	349	369	469	427
6	Dynamics compared to previous year (%)	100	77.56	105.73	127.10	91.04

Source: Statistical Yearbook of Georgia: 2018 / National Statistics Office of Georgia

During the period of 2014-2017 the dynamics of doctoral students is characterized by both sharp growth and decrease as well. The dynamics of the number of doctoral students is mainly positive during this period, but in 2017 there was a decrease by 3.08 points. The dynamics of the graduates are unsteady and the fact is that most of the doctoral students do not complete the thesis.

Table 5

The dynamics of the number of HEI professors and teachers

N	Indicators	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
In public higher education institutions					
1	Number of professors – total	5359	4731	4801	4692
of which:					
2	Professors	1229	1254	1155	1136
3	The share of the total amount (%)	22.93	26.51	24.06	24.21
4	associate professors	2065	2138	2126	2176
5	The share of the total amount (%)	38.53	45.19	44.28	46.38
6	assistant professors	909	886	866	852
7	The share of the total amount (%)	16.96	18.73	18.04	18.16
8	teachers	717	349	495	312
9	The share of the total amount (%)	13.38	7.38	10.31	6.65
10	not stated	439	104	159	216
11	The share of the total amount (%)	8.19	2.20	3.31	4.60
In private higher education institutions					
12	Number of professors – total	3030	3352	3291	3539
of which:					
13	professors	722	823	813	896
14	The share of the total amount (%)	23.83	24.55	24.70	25.32
15	associate professors	1313	1462	1487	1650
16	The share of the total amount (%)	43.33	43.62	45.18	46.62
17	assistant professors	354	368	337	327
18	The share of the total amount (%)	11.68	10.98	10.24	9.24
19	teachers	512	675	618	561
20	The share of the total amount (%)	16.90	20.14	18.78	15.85
21	not stated	129	24	36	105
22	The share of the total amount (%)	4.26	0.72	1.09	2.97

Source: Statistical Yearbook of Georgia: 2018 / National Statistics Office of Georgia

The analytical characteristics of the academic and invited personnel in the HEI can be evaluated as follows:

Over the years, the structure of professors in the state sector is 23-27% in the total number of staff, and 24-25% in private; Associated Professors 39-46% and 43-47% respectively; 17-19% and 9-12% of assistant professors; 7-14% and 16-20% of teachers; Unsigned personnel are 2-8% and 1-4%. The dynamics structure is characterized by both growth and decrease.

The analytical characteristics of the academic and invited personnel in the HEI can be evaluated as follows:

Over the years, the structure of professors in the state sector is 23-27% in the total number of staff, and 24-25% in private; Associated Professors 39-46% and 43-47% respectively; 17-19% and 9-12% of assistant professors; 7-14% and 16-20% of teachers; Unsigned personnel are 2-8% and 1-4%. The dynamics structure is characterized by both growth and decrease.

Since the HEIs conduct their scientific-pedagogic activities in the light of the peculiarities of the general regularities of competition, the need for innovative approaches to

the competitive advantages is required. In this case, there are necessarily the new factual contents of the competitive environment, which are identifiable and in-depth analysis. It is an irreconcilable mistake in the practice of practices, traditions and education system developed in the reality of the methods and experiences appropriated there. The peculiarities of mental, socio-economic and stages of development of our educational system should be taken into consideration.

References:

1. Information on the National System of Higher Education / 2014-2018 / <https://eqe.ge/geo/static/611/System/>
2. <https://eqe.ge/geo/news/show/53/2513>;
3. Statistical Yearbook of Georgia: 2018 / National Statistics Office of Georgia. – Tbilisi, 2018. – 280 p. <https://www.geostat.ge/ka/single-archive/3254#>

Михайловина С. О., к.е.н., доцент

Іванова Н. А., к.е.н., доцент

*Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Черкаська область, Україна*

ДО ПИТАНЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Облік фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах здійснюється за загальними обліковими правилами, з врахуванням специфіки їх діяльності щодо оцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції на дату від'єднання від біологічного активу і на дату балансу. Діюча в Україні форма Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) не в повній мірі задовольняє вимоги користувачів фінансової звітності щодо інформації про порядок формування фінансових результатів, що говорить про необхідність вдосконалення. Відсутність узгодженості у методиці обліку доходів, витрат, формуванні фінансових результатів діяльності та відображення їх у бухгалтерській звітності для використання різними групами користувачів зумовлено неконтрольованими змінами нормативної та методичної бази.

Фінансові результати підприємства в повній мірі залежать від впливу доходів і витрат, які формуються від операцій з придбання та вибуття активів підприємства, з урахуванням економічних вимог користувачів фінансової звітності щодо їх оцінки. Слід зазначити, що методика розрахунку фінансових результатів, відповідно до нормативних актів, має бути побудована в логічній відповідності з методологією бухгалтерської звітності. Як відмічає Н.М. Малюга, «перспективним напрямком удосконалення сучасного бухгалтерського обліку вважаємо формування сучасної термінологічної бази бухгалтерського обліку...» [2, с. 386].

Основні вимоги до розкриття статей Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) визначені Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності. Методологічні принципи обліку доходів і витрат регулюються П(С)БО 15 «Доходи» та П(С)БО 16 «Витрати» відповідно.

Організуючи первинний облік витрат і доходів, необхідно визначити порядок руху первинних документів за центрами відповідальності і організацію документообігу з обліку витрат і доходів. Організація обліку витрат і доходів за

центрами відповідальності на підприємстві вимагає створення оптимальної схеми руху документів, яка розробляється на основі вивчення управлінського та виробничого процесів, організаційної структури підприємства.

Підприємство може використовувати типові і уніфіковані документи та індивідуально розроблені документи, відповідно до чинних положень, інструкцій та рекомендацій, які відображають специфіку галузей та особливості його діяльності. Одним з напрямів удосконалення первинного обліку у підприємстві може бути скорочення кількості документів, що досягається шляхом впровадження накопичувальних документів, створення комплексних документів, розробки єдиних форм документів.

Для підвищення рівня інформаційного забезпечення управління діяльністю центрів відповідальності підприємства необхідно розробити форми документів, які дозволяють значно поглибити ступінь аналітичності даних обліку що дозволить контролювати правильність та законність здійснених фактів господарського життя, проводити поточний аналіз господарської діяльності, встановлювати причини порушень.

Пропонуємо крім типових форм первинного обліку в якості первинного документу на витрати центрів відповідальності використовувати чек, який буде письмовим дозволом для здійснення кожного факту відповідного виду витрати та підстава для їх відображення в обліку. Тобто, чеки є письмовим дозволом керівника структурного підрозділу на здійснення господарської операції. Вони використовують як дозвіл на одержання матеріальних цінностей, на нарахування оплати праці, амортизації, на надання послуг центрам відповідальності свого підприємства та іншим підприємствам і для підтвердження їх фактичних витрат.

Під час одержання матеріальних цінностей бухгалтерія підприємства виписує чек в межах ліміту витрат, розрахованих для кожного центру витрат. До початку місяця керівникові кожного центру відповідальності видаються під розписку у спеціальному журналі згруповані у чековій книжці чеки на витрати підрозділу. У журналі чеки на витрати нумеруються в зростаючому порядку. У журналі чеків збирають та систематизують всі витрати центру відповідальності за статтями витрат.

Перший примірник чека, підписаний особою, що одержала чек, залишають у журналі чеків керівника центру відповідальності, другий – передають центру відповідальності, що відпускає матеріальні цінності, надає послуги, нараховує заробітну плату тощо. За першими примірниками чеків керівник центру відповідальності протягом місяця контролює виконання плану за всіма статтями витрат.

З метою підвищення рівня інформаційного забезпечення управління діяльністю центрів відповідальності запропоноване удосконалення дозволить значно поглибити ступінь аналітичності даних обліку. Запровадження чеку, який, окрім функції реєстрації фактів здійснення витрат, виконує роль розпорядчого документа, тобто є одночасно засобом контролю витрат центрів відповідальності, що забезпечує оперативність управління витратами підприємства.

Література:

1. Kucherenko T. Je. *Finansova zvitnistij u systemi aghrarnogho menedzhmentu*. Umanj: Vydavecj "Sochinsjkyj", 2009. 296 s.
2. Maljugha N.M. *Bukhghaltersjkyj oblik v Ukrajinі: teorija, metodologhija, perspektyvy rozvytku: monoghrafija*. Zhytomyr: ZhDTU. 2005. 548 s.

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

Євєнко Т. І., к.є.н.

*Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна*

РОЗВИТОК І СУЧАСНИЙ СТАН КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

Корпоративний сектор відіграє системоутворюючу роль в національній економіці, є одним з визначальних факторів економічної безпеки держави, передусім, її валютної, фінансової, зовнішньоекономічної, інноваційної та бюджетної складової, а також каталізатором розвитку соціальної сфери. Слід підкреслити, що у розвинутих країнах світу корпоративний сектор створює 90% загального обсягу ВВП країни при частці суб'єктів не більше 10% від загальної кількості існуючих суб'єктів господарювання. У свою чергу, корпоративний сектор в Україні є доволі молодим порівняно з багатовіковим існуванням корпорацій в Європейських країнах, перші з яких з'явилися ще в XVII ст. Тому необхідною умовою становлення вітчизняного корпоративного сектору є органічне поєднання інтересів і зусиль держави, суб'єктів корпоративного сектора та суспільства.

Широке коло питань, пов'язаних із функціонуванням корпоративного сектора, відображено в працях багатьох зарубіжних та вітчизняних дослідників. Серед зарубіжних науковців значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили: Е. Дж. Долан, Д. Ліндсей, К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Р. Гіль фердінг, А. Сміт та ін. Досліджували й продовжують досліджувати проблеми функціонування корпоративного сектора в Україні такі вітчизняні науковці, як Л. Є. Довгань, Л. М. Савчук, С. А. Румянцев, В. А. Євтушевський та ін. Однак, незважаючи на зростаючий інтерес науковців до різних аспектів функціонування корпоративного сектора, велика кількість проблем щодо зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище підприємствами корпоративної форми господарювання залишаються недостатньо вирішеними та потребують подальших досліджень. Одним з найважливіших чинників становлення корпоративного сектору є його нормативно-правове забезпечення, що складається з: Законів України «Про акціонерні товариства», «Про господарські товариства», «Про цінні папери та фондову біржу», Цивільного та Господарського кодексів, законодавства про приватизацію, указів Президента України, нормативно-правових актів органів виконавчої влади.

Водночас, на думку аналітиків, державне регулювання корпоративного сектору також повинно охоплювати наступні аспекти: чітке встановлення повноважень держави в цілому й окремих органів держави зокрема; незалежність органів держави від політичного тиску чи незаконного втручання окремих комерційних груп; висока професійна підготовка працівників органів виконавчої влади з регулювання фондового ринку та інші.

Водночас слід зауважити, що корпоративний сектор економіки України представлений значною кількістю видів суб'єктів господарювання – від акціонерних товариств до об'єднань юридичних осіб. Необхідно зазначити, що значну частку корпоративного сектора економіки складають господарські товариства. До складу

об'єднань юридичних осіб належать асоціація, корпорація, консорціум, концерн а також інші об'єднання.

Особливого значення набуває виявлення ключових деструктивних чинників, що гальмують розвиток корпоративного сектора, до яких відносяться: специфіка здійснення приватизації, яка не супроводжувалась припливом інвестицій; наявність інформаційної закритості та непрозорості внутрішньо корпоративних відносин; низький рівень впливу фондового ринку на формування сучасної структури корпоративного сектора; порушення прав акціонерів щодо виплати дивідендів, обрання органів управління, відчуження активів, підготовка та проведення зборів акціонерів.

Необхідно визнати, що сьогодні триває пошук нової моделі відносин зі світовим економічним співтовариством, яка може стати ефективною внаслідок ліквідації наступних проблем: значна частка сировини в структурі експорту, низький рівень інвестування, значна частка тіньового сектору національної економіки, висока монополізація ринку. В якості суб'єктів, здатних стабілізувати національний ринок, можуть стати суб'єкти корпоративного сектора.

Отже, узагальнюючи сказане, можна відмітити наступне, – ефективне функціонування корпоративного сектора сприяє розвитку національної економіки, тому необхідно створити такі умови функціонування даного сектора, які мінімізують вплив деструктивних чинників і посилюють дії рушійних факторів розвитку. Адже ефективність корпоративних відносин та стратегій розвитку, якість корпоративного управління та її моніторинг, антимонопольна політика держави та формування повноцінної корпоративної інфраструктури – це чинники, які забезпечують розвиток як корпоративного сектора, так і національної економіки; сприяють формуванню якісно нового рівня економічних відносин в країні.

Важливе значення для розвитку корпоративного сектора має дотримання принципів корпоративного управління (забезпечення ефективної структури корпоративного управління, дотримання прав акціонерів та рівне відношення до них, розкриття інформації та прозорість тощо) та впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності. В довгостроковій перспективі це забезпечить інвестиційну привабливість вітчизняного корпоративного сектора.

Література:

1. Заєць Т.О. Корпоративні структури в умовах економічної нестабільності / Т.О. Заєць // Вісник Хмельницького національного університету, 2009. – № 3, Т. 2. – С. 199-202.
2. Солов'ян Ю.О. Роль держави у регулюванні корпоративного сектору економіки України / Ю.О. Солов'ян // Наука й економіка, 2010. – № 1 (17). – С. 232-236.
3. Птащенко Л.О. Збалансованість економічних інтересів: інноваційні напрями державного і корпоративного стратегічного управління: [монографія] / Л.О. Птащенко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 296 с.
4. Марк Р. Стоун. Реструктуризація корпоративного сектора. Роль государства во время кризиса. – Електронний ресурс: режим доступу:<http://www.imf.org>

ПОТЕНЦІАЛ СТРАХУВАННЯ ВАНТАЖІВ У МОДЕРНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Гармонійність та ефективність розвитку сучасних соціально-економічних систем національної економіки, в умовах загострення конкуренції глобального економічного середовища, вимагає нагального пошуку інноваційних джерел для модернізації корпоративного портфелю страховиків.

В останні роки страховий ринок України пройшов шлях інтенсивної турбулентності та зараз повертається до довоєнних показників. Зберіглася незмінною тенденція всіх років незалежності – частка валових страхових премій у відношенні до ВВП у 2016-2017 рр. завмерла на рівні 1,5% [1], у 2018 р. ще знизилася до 1,4% [2]. При збереженні в 2016-2018 р. загальної тенденції до зростання показників валових страхових премій у гривневому еквіваленті (у відношенні до рівня 2015 р.) за видами автострахування (від +17,9% у 2016 р. до +22,3% у 2018 р.), страхування майна (від +18,8% у 2016 р. до +26,3% у 2018 р.), вогневих ризиків та стихійних явищ (від +29% у 2016 р. до +25,0% у 2018 р.), страхування життя (від +26% у 2016 р. до +34,1% у 2018 р.), медичного страхування (від +22,1% у 2016 р. до +21,0% у 2018 р.), страхування від нещасних випадків (від +56,3% у 2016 р. до +34,1% у 2018 р.), страхування медичних витрат (від +48,2% у 2016 р. до +55,1% у 2018 р.), мало місце і різке коливання ринку страхування кредитів (від +52,3% у 2016 р. до -8,2% у 2018 р.) і страхування вантажів та багажу (від +23% у 2016 р. до -38,1% у 2018 р.). При суттєвому падінні кількості укладених договорів у 2016 р. (до -11,3%), в основному за рахунок добровільних видів страхування, відбулося вирівнювання цього показника у 2018 р. (до + 8,4 %). Падіння загального показника рівня виплат до 25,1% у 2016 р. корегувалося його зростанням до 26,1% у 2018 р., що на 1,1 в.п. все ще лишається нижчим, рівня 2015 р. Тож є підстави стверджувати, що не зважаючи на фактори зовнішньої військової агресії та анексії територій, вітчизняний страховий ринок зміг фінансово забезпечити громадян широким спектром продуктів сучасного страхового захисту, переймаючись одночасною інтеграцією і у процес модернізації загальнодержавної політико-економічної та соціально-правової систем, і у інституційні структури ЄС та НАТО.

Побіжний аналіз сучасного стану розміщення коштів резервів вітчизняних страховиків засвідчує збереження негативної тенденції – невиправдане ігнорування інвестицій в економіку виробничої сфери України, порівняно з інвестуванням у класичні фінансові активи. Звітні дані Нацкомфінпослуг, щодо напрямків розміщення коштів технічних резервів (табл. 14) [1] та (табл. 15) [2], станом на 31.12.2016 р. та 31.12.2018 р., засвідчують збереження тенденції до стабільного зростання загальної суми активів технічних резервів «у банківських вкладах (депозитах)», відповідно до попереднього року, в 1,1 рази (до 46,4% у загальній структурі) та у 1,14 рази (до 46,6% у загальній структурі); «у нерухомому майні», відповідно, в 1,26 рази (до 8,2% у з.с.) та у 1,03 рази (до 6,0% у з.с.), «у облігаціях», відповідно, в 2,5 рази (до 1,9% у з.с.) та у 1,52 рази (до 1,8% у з.с.), «у цінних паперах, що імітуються державою», відповідно, в 1,82 рази (до 12,3% у з.с.) та 1,42 рази (до 14,1% у з.с.).

Водночас, частка «інвестиції в економіку України», за визначеними Кабінетом Міністрів України вісьмома напрямками, у 2018 р. склала лише 0,2% у з.с., тобто 34,3 млн. грн., продемонструвавши подвоєння свого показника за період дослідження. Якщо у 2016 р. 99% всіх коштів було спрямовано на «розвиток інфраструктури туризму» (п. 10.2), 1% – на «розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій» (п. 10.1), а решта напрямків були проігноровані, то у 2018 р. вітчизняні страховики 59,6% коштів спрямували у «розвиток інфраструктури туризму» (п. 10.2), 19,83% – у «розвиток сектору зв'язку та телекомунікацій» (п. 10.7), 18,07% – у «будівництво житла» (п. 10.5), 1,45% – у «розвиток транспортної інфраструктури, в т.ч. будівництво та реконструкція автомобільних доріг» (п. 10.6) та 0,87% – у «розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій» (п. 10.1). Подібне зрушення є свідченням вибудови позитивної тенденції у вітчизняного інвестиційно-страхового менеджменту щодо усвідомлення не лише необхідності забезпечення коштів страхових резервів, а й нагальності пошуку високоприбуткової альтернативи загальноприйнятим фінансовим активам – інноваційних, високотехнологічних. В умовах загострення глобального конкурентного середовища, для вітчизняних страховиків нагальною стає наявність штатних експертів з інвестування, здатних здійснювати не лише пошук, аналіз, моніторинг та оцінку інноваційних технічних проектів з фінансової точки зору, а й перспектив їх соціально-економічної реалізації, як виробничо-інфраструктурних об'єктів національної економіки.

Підтвердженням нашої точки зору може слугувати стан розвитку вітчизняного ринку страхування вантажів. Маючи беззаперечні переваги трансконтинентального територіального положення (Україна за коефіцієнтом транзитності: 1-ше місце серед країн Європи та 6-ге в світі [3]) та світового лідерства з експорту соняшникової олії та 2-ге в експорті зерна [4], фактична частка освоєння потенційного ринку страхування вантажів лишається незмінною та не перевищує 10%, а частка чистих страхових премій, що у 2015 р. досягла свого пікового значення у 5,38% [5], з 2016 р. знов впала до довоєнного рівня у 4,8% [1], а у 2018 р. ще знизилася до 4,3% [2]. Показники середнього рівня виплат зі страхування вантажів продемонстрували нестабільність ринку та недоліки ризик-менеджменту. Досягши найвищого значення у 2013 р. (13,8%), показник середнього рівня виплат впав у 2014 р. (до 6,2%), зберіг негативну тенденцію у 2015 р. (5,38%), злетів у 2016 р. в 4,13 рази (до 22,2%), ще раз повторив падіння у 2017 р. до рівня 2014 р. (до 6,4%), та здійснив незначний приріст на кінець 2018 р. (до 8,1%). Фактажно пояснити причини подібних змін динаміки показників наразі не є можливим, через узагальненість подання цього виду страхування у офіційній звітності, не передбачаючи, навіть, поділу за видами транспортування. Висловимо припущення, що стрибок виплат у 2016 р. міг бути обумовлений юридичним осмисленням Кабінетом Міністрів України у кінці 2015 р. статусу непідконтрольних територій Донецької та Луганської областей, як окупованих та визначенням порядку переміщення вантажів (товарів) у район або з району проведення АТО та врегулювання страхових збитків. Страховики звично ставляться до страхування вантажів, як до класичної послуги, що не користується особливим попитом. Досвід же останніх років засвідчив його нагальність на ринку та неготовність страховиків до несення адекватної відповідальності за ризик.

Зважаючи на фактично неосвоєний потенціал вітчизняного ринку страхування вантажів, у рамках модернізації соціально-економічних систем національної економіки та страхового ринку, як невід'ємної її складової, ми б рекомендували спрямувати кошти

технічних резервів зі страхування вантажів на інвестування проектів сектору зв'язку та телекомунікацій, розбудови транспортної 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 on-line моніторингу за якістю будівництва та подальшої експлуатації доріг. Спрямування інвестиційних потоків страховика на розвиток проектів, заснованих на всеохоплюючих відкритих інформаційних базах даних (open data), дозволили б реалізовувати більш ґрунтовні, конкурентні експертні дослідження з прогнозування ступеня загроз для різних суб'єктів соціально-економічних систем країни.

Література:

1. Підсумки діяльності страхових компаній України за 2016 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00602.pdf>
2. Підсумки діяльності страхових компаній України за 2018 рік / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00654.pdf>
3. Міжнародні транспортні коридори і Україна / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19430/>
4. 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>
5. Рейтинг страхових компаній України за 12 місяців 2015 г. Страхування вантажів та багажу // Фориншурер / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.forinsurer.com/ratings/nonlife/15/12/63.

Барон Г. І., студентка

Кретов Д. Ю., к.е.н., викладач

*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ВПЛИВ АСИМЕТРІЇ ІНФОРМАЦІЇ НА РОЗВИТОК КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Банківська система в Україні, як і в інших країнах, є важливою складовою внутрішнього фінансового ринку та єдиним джерелом зовнішнього фінансування для реального сектору економіки. Проте одна з головних функцій банківської системи, що передбачає акумулювання тимчасово вільних грошових коштів для їхнього подальшого інвестування та реалізації масштабних проектів, в сучасних реаліях України працює неефективно, внаслідок недостатнього ресурсного потенціалу банків, нестабільних передумов впровадження сучасних фінансових, комунікаційних і інформаційних технологій. Аби зрозуміти природу суперечностей, які виникають у сфері фінансів, необхідно брати до уваги такий факт, як асиметрія інформації, що виникає на фінансових ринках за взаємовідносин між банками й користувачами банківських послуг. Розлади на фінансових ринках унаслідок асиметричності інформації можуть призвести до дисбалансів руху грошових потоків, а відтак і спаду інвестицій та економічної активності. Саме тому, зараз, є необхідним та актуальним детальне вивчення цього явища та розробка ефективного комплексу методів протидії йому.

Проблему асиметрії інформації в своїх працях розглядали такі науковці як А. Агравал, Р. Барклей, В. Брент, М. Джеймс, Г. Пур, М. Робертс, Дж. Стігліц, та інші. Вагомий внесок у розробку цього явища зробили й українські економісти, зокрема Н. Балдин, М. Єрмошенко, Я. Жаліно, Л. Жердецька, В. Іванова, Л. Кузнецова та ін.

На думку зарубіжного дослідника Дж. Стігліца, сутність асиметрії інформації полягає в тому, що суб'єкти підприємництва, які функціонують на певному ринку і є потенційними або реальними діловими партнерами, володіють нерівноцінною або асиметричною інформацією щодо підприємницького проекту та умов його реалізації, якості та вартості предмета угоди, рівня підприємницького ризику, пов'язаного із участю в реалізації проекту та виконанням певних договірних зобов'язань, іншими сприятливими чи несприятливими чинниками, які можуть вплинути на ефективність угоди [1].

Асиметрія інформації (англ. asymmetric (al) information, у літературі називають також недосконалою інформацією, неповною інформацією) – це нерівномірний розподіл інформації про товар між сторонами угоди. Зазвичай продавець знає про товар більше, ніж покупець, хоча нерідко буває й навпаки [2, с. 55].

Специфіка діяльності банків на кредитному ринку сприяє його більш ефективному функціонуванню. Банки отримують на ринку конкурентні переваги в результаті економії транзакційних витрат, більшу здатність та стимули до збору інформації, а отже, здатність уникати або зменшувати проблеми несприятливого вибору і морального ризику. Крім того, банки управляють своїми активами і пасивами, захищають їх різними видами страхових резервів, що дозволяє більш ефективно подолати проблему колективної дії розрізнених інвесторів (власників тимчасово вільних грошових коштів), на відміну від інших кредитних установ.

Асиметрія інформації на кредитному ринку може проявлятися як на етапі укладання кредитного договору, так і на етапі реалізації умов договору (табл. 1).

На етапі укладання кредитної угоди у банку виникає проблема несприятливого вибору. Відсутність у банку достовірної інформації про позичальників призводить до встановлення високих процентних ставок. У свою чергу, висока вартість позик виключає з портфеля потенційних позичальників найбільш надійних клієнтів.

Асиметрія інформації може приводити до кредитного стиснення в економіці через те, що більш високі процентні ставки призведуть до подальшого посилення несприятливого відбору. Банкам складно відрізнити кредитоспроможних позичальників від ризикованих, і, в цьому разі в якості інструмента відбору позичальників їм доводиться використовувати величину відсоткової ставки. У ході підвищення відсоткової ставки зростає і рівень ризику позичальників, що, в свою чергу, знижує прибуток банку. Так, в ситуації, якщо попит на кредити перевищує пропозицію банку, йому може стати не вигідним підвищувати відсоткову ставку. Замість цього банки скорочують надання кредитів. [3, с. 121].

Асиметрія інформації між позичальниками та кредиторами створює також проблему «ризик несумлінності», що позначається на ефективності фінансових ринків. Ризик несумлінності з'являється після укладання кредитної угоди, так як у позичальника можуть виникнути спонукальні мотиви до небажаних, з точки зору кредитора, дій. Підвищення процентних ставок може призвести до зниження номінальної вартості фірм і тим самим знизити вартість заставних активів та послабити балансові звіти позичальників. Високі процентні ставки за кредитами призводять до особливо значного ризику несумлінності: як тільки позичальники, номінальна вартість активів яких зменшилась, отримують можливість взяти позику, у них з'являється стимул приймати участь у більш ризикових інвестиційних проектах.

Прояви асиметрії інформації на кредитному ринку

Використання асиметрії інформації	Перед укладанням кредитної угоди	Період дії кредитної угоди	
	Несприятливий вибір	Моральний ризик	Вимагання
Кредитором (банками та небанківськими кредитними установами)	Приховування реальної вартості позички (процентної ставки + комісії). Недобросовісна реклама	Навмисний характер значної кількості банкрутства Кредитних установ	Вимоги кредитора Купувати супутні банківські продукти (комплексне обслуговування)
Позичальниками (юридичними та фізичними особами)	Представлення позичальником свідомо спотвореної інформації про можливість отримати позичку. Неадекватна оцінка Позичальником рівня Кредитного ризику об'єктів, що кредитуються	Нецільове використання кредитних ресурсів позичальником; неповернення позичок позичальником	Прохання позичальника: переглянути умови договору; кредитування позичальників за пільговими процентними ставками

Джерело: побудовано автором за даними [3]

Вплив інформаційної асиметрії породжує ще один механізм зниження економічної активності під впливом фінансових криз. Розлад на фінансових ринках зменшує кількість банків, що призводить до скорочення надання кредитів позичальникам, а це, в свою чергу, – до падіння економічної активності. У разі банківської паніки банки втрачають здатність у повному обсязі виконувати свою роль посередників. У такому випадку асиметричність інформації виявляється безпосереднім джерелом фінансової кризи, тому що вкладники вилучають кошти як із платоспроможних банків, так і з неплатоспроможних, так як не в змозі розрізнити їх.

Виходячи з ідентифікації асиметричності інформації як неспроможності ринкових механізмів до саморегулювання, й, відповідно, його коригування з боку держави, сьогодні основними передумовами для подолання проявів асиметрії інформації на фінансовому ринку України є: впровадження дієвих норм регулювання та нагляду кредитної діяльності банків, а також моніторингу та контролю за виконанням рекомендованих норм. Також необхідним є формування інституту взаємної довіри між суб'єктами кредитного ринку, передбачення в кредитних угодах санкції, що запобігатимуть порушенню взаємних зобов'язань, створення інформаційної інфраструктури кредитного ринку. Одним з найбільш ефективних методів також має бути створення інформаційної системи на державному рівні для обміну кредитною інформацією для зниження проблеми негативного відбору та сприяння конкуренції у банківській системі, що в результаті дасть можливість прозоро та якісно аналізувати та відстежувати достовірність інформації на кредитному ринку.

Література:

1. Стігліц Дж. Асиметрія інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/cuspilstvo/asimetriya-informaciyi>.

2. Банківська система України: інституційні зміни та інновації: [кол. монографія] / Л.О. Примостка, М.І. Диба, І.В. Краснова [та ін.]; за ред. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2015. – 434 с.

3. Діяльність банків на кредитному ринку в умовах асиметрії інформації: монографія / [Л.В. Кузнецова, Я.С. Андреева, Л.В. Жердецька та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Кузнецової. – Одеса.: ОНЕУ, 2015.

Поліщук В. Г., к.е.н., доцент

Приступа Ю. В., студентка

*Луцький національний технічний університет
м. Луцьк, Україна*

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

На сьогоднішній день, в умовах неефективного використання фінансових ресурсів виникає необхідність створення механізму управління безпекою банківської системи, що в практичному використанні дозволить підвищити ефективність прийняття управлінських рішень щодо використання ресурсів банку. Спостерігається погіршення показників рентабельності вітчизняних комерційних банків, а також їхньої платоспроможності та фінансового стану загалом. Від якості заходів, наплавлених на забезпечення фінансової безпеки комерційних банків, залежить вектор розвитку банківської системи в подальшій перспективі.

Варто відзначити, що фінансова безпека комерційних банків – це стан, при якому фінансовій системі не загрожують небезпеки будь-чого [1].

Суб'єктами управління фінансовою безпекою банку є керівники банківських установ, або ж відповідно служби безпеки банку, що виконують завдання пов'язані з контролем операцій стосовно незаконно отриманих коштів і забезпеченням зберігання готівки, цінних паперів, документів тощо.

Об'єктами системи фінансової безпеки комерційних банків виступають не лише фінансові ресурси, а й ті сфери, що обслуговує банк. Відповідно формується дана система на основі поставленої мети, так як політика щодо фінансової безпеки банку стає ефективною лише при наявності мети, певного плану дій щодо забезпечення стабільних показників фінансового стану банку.

В першу чергу, доцільним буде проведення аналітичної роботи банку через моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища. Зокрема, знаходимо внутрішні (недосконалість організації фінансового менеджменту в банку та рівень кваліфікації керівництва і працівників банку, що викликає прийняття неефективних управлінських рішень), так і зовнішні (несприятливі умови на фінансових ринках, недовіру користувачів та недостатнє регулювання банківської діяльності) загрози [2].

Крім поняття загрози існує ще поняття ризику, які між собою досить часто ототожнюють. Загроза – це небезпека на стадії переходу з можливості у дійсність. Загрози певній безпеці мають більш об'єктивний характер. Відповідно загрозу фінансовій безпеці комерційних банків трактуємо, як реалізовану небезпеку, що несе за собою шкоду комерційному банку у вигляді різного роду втрат, в нашому варіанті фінансових [1].

Існує два види контролю у рамках системи фінансової безпеки комерційного банку. Перший вид контролю – поточний, який полягає відповідно до фактичних результатів

поставлених завданнями. Другий вид – підсумковий, що забезпечує оцінку ефективності здійснених заходів щодо забезпечення фінансової безпеки. Контролю підлягають показники ліквідності банку, рівень проблемних кредитів, показники достатності капіталу та загальна валютна позиція банку. За результатами проведення контролю формуються висновки про стан фінансової безпеки банку та ефективність вжитих банком заходів з підвищення її рівня [2].

До значних загроз фінансовій безпеці комерційних банків відносять такі як: надмірна орієнтація НБУ для реальним вимогам міжнародних фінансових організацій до реалій в діяльності вітчизняних банків; недосконала система рефінансування НБУ комерційних банків; надлишкова ліквідність, що є небезпечною з двох причин: по-перше, спричиняє подальше зниження відсоткових ставок, зокрема, ставок за депозитами, які в реальному вираженні можуть показувати від'ємну дохідність [3].

До зовнішніх суб'єктів забезпечення фінансової безпеки банку відносять: державу в особі законодавчої, виконавчої та судової гілок влади; Центробанк, в особі Національного банку України, через функції регулювання, нагляду та контролю за діяльністю комерційних банків; Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

В свою чергу, політико-правовими загрозами фінансовій безпеці банку, генерованими на національному рівні, є використання методів недобросовісної конкуренції, неналежний рівень захисту фінансових інтересів банку, як суб'єкта господарювання.

До внутрішніх факторів на процес забезпечення системи фінансової безпеки комерційним банкам відносять ті чинники, що генеруються самими комерційними банками та безпосередньо залежать від його діяльності: фінансово-економічні; комерційні; інформаційно-технологічні; організаційно-кадрові [4].

Однією з внутрішніх загроз комерційних банків у 2018 році є низький рівень залучення іноземної валюти та готівки в національній валюті, що знаходяться в розпорядженні населення. Відповідно розглянемо основні показники діяльності банків України, зокрема кредитну діяльність та депозитну. З 2016 року по 2018 рік обсяги надання кредитів зросли на 6,9%, в числі яких 82,87% – кредити, надані суб'єктам господарювання наполовину в національній валюті, а наполовину в іноземній. Зміна наданих кредитів у 2018 році порівняно з 2016 роком сягає 5,96%, а це свідчить про політику короткострокового кредитування. Дана політика не є ефективною в боротьбі з загрозами фінансовій безпеці комерційних банків [5].

Найстійкішим ресурсом в банківській системі є депозитні вклади фізичних осіб. У 2018 році спостерігається зростання залучених коштів на 18,73%, проте довіра у населення до банківської системи не зростає. Фізичні особикладають короткостроково кошти, що не є оптимальним для банків [4].

Позитивною ознакою для комерційних банків України за останній період є перехід від збиткової до прибуткової діяльності. У січні-липні 2018 року комерційні банки отримали сукупний прибуток у обсязі 9,7 млрд грн. проти 223 млн грн. збитку за аналогічний період в 2017 році. Починаючи з 2014 року, у зв'язку з економічною кризою, спровокованою військовою агресією та розгортанням гібридної війни Росії проти України, та істотним посиленням банківського нагляду з боку НБУ, комерційні банки-резиденти України стали значно обережнішими саме у своїй кредитній діяльності, що відповідним чином відобразилося у їхніх балансових показниках [5].

НБУ було проведено опитування, звідки з'ясувалось, що до середини 2019 року відбудеться зростання. Більшість респондентів не передбачає змін якості кредитних портфелів, але окремі банки сподіваються, що якість кредитів населення помірно покращиться [5].

Основні банківські операції мають вагоме значення в економіці в цілому, відповідно потребують особливий захист. Перспективи таких операцій є наступними: посилення захисту грошових коштів платників податків; підвищення стабільності на фінансових ринках; зменшення моральної небезпеки; посилення дотримання певного алгоритму правил комерційними банками, кредитними установами; зменшення спотворення конкуренції між комерційними банками [4].

Отже, фінансова безпека комерційних банків на сучасному етапі розвитку повинна розглядатись для кожного банку окремо. Політика у банківській системі повинна бути спрямованою на зменшення унікальних ризиків або загроз для кожного банку.

Література:

1. Барилюк М.Р. Організаційно-економічний механізм забезпечення фінансової безпеки комерційного банку: 08.00.08 / Барилюк Марія-Мар'яна Романівна – Київ, 2018. – 263 с.
2. Савчук А.В. Управління фінансовою безпекою комерційного банку [Електронний ресурс] / Савчук А.В. // Фінансовий та управлінський облік – Режим доступу до ресурсу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/510/1/260.pdf>
3. Барилюк М.Р. Аналіз чинників впливу на забезпечення фінансової безпеки комерційного банку [Електронний ресурс] / Марія-Мар'яна Романівна Барилюк // Фінансовий простір. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1701/17bmrbbkb.pdf>
4. Карковська В.Я. Фінансова безпека банківської системи: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / Карковська В. Я., Прокопишин-Рашкевич Л.М., Якимець М.М. // Інфраструктура ринку. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/25_2018_ukr/114.pdf
5. Кулицький С. Банківська система України: сучасний стан і тенденції розвитку [Електронний ресурс] / С. Кулицький. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3783:bankivska-sistema-ukrajini-suchasnij-stan-i-tendentsiji-rozvitku&catid=8&Itemid=350

Чепка V. V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Romanchuk D. P., Student

*SHEE “Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman”
Kyiv, Ukraine*

IPO: ITS PROBLEMS AND PERSPECTIVES

The essence of IPO as a way of raising capital was many times studied by scientists. But 2018 has witnessed a dip in global IPO activity – here is the first sign of new problems appearing. Proving it, cross-border IPO Index, which is usually published by the well-known company Baker McKenzie, continue to decrease after a small growth in 2017. For the last 5 years, the meaning of the index has fallen down from 29.1 points in 2013 to 13,8 in 2018 [1]. Moreover, in 2018 1359 IPOs were conducted – it's 17% lower in comparison to 2017 [2].

In general, the following issues could be considered as the cause of IPO activity fall down:

1. With the development of new technologies, innovative methods of attracting capital are emerging. One of them – the initial coin offering (ICO), which arose after the appearance of blockade and cryptography. The market for initial coin offering was 45% from the traditional IPO and during the second quarter of 2018, respectively, 40% during the first quarter of 2018 [3].

ICO is an attempt to apply IPO stock exchange rules in a more democratic environment in the crypto-exchange market. In general, the process of engagement is the same, only the investor buys the coins instead of the shares. Another important difference in the token from the stock is that it does not give the investor the right to a share in the company. Accordingly, the investors of ICO do not face the corporate rights delusion, as it happens when a company issues shares for the second time.

2. The number of IT companies IPO accounts for 26% of all IPOs. The market is currently experiencing a boom in IT companies IPO. However, these companies have set their own trend, which is simultaneously not beneficial to investors.

Most investors while deciding whether to buy shares of a company, analyze its internal data, in particular, its financial statements. Obviously, every investor wants to invest profitably, and therefore wants to see good indicators in the report to be sure that the company will grow in order to be able to receive dividends or at least not reduce the value of his investment portfolio. So, Apple has become profitable a year after its existence, and after three years went to the stock market, CISCO was founded 6 years before the IPO, but in the last year, it came in the plus.

Now, everything is in a different way: Twitter began to make a profit for 5 years after the IPO, and the well-known successful Amazon company – for 6 years. Uber, the IPO, one of the most expected IPO in 2019, showed a net loss of \$ 1.2 billion USD for the 4th quarter of 2018 [4]. At the same time, the company claims that it will never be possible to profit.

Of course, investors are investing, hoping that the story with Amazon will repeat, but in most cases they are wrong. 80% of IPOs in 2018 are IPOs with negative earnings and this trend seems to be also kept in the nearest future [5].

3. Worries around geopolitics weighed on investors' minds and dented the headline numbers of IPO activity in general. In the light of trade wars between the United States and China and BREXIT uncertainties, investors appear to be adopting a “wait and see” approach, while the companies postpone an IPO conducting for an indefinite period of time in order to effectively capital raising. As a result, the number of listings is minimized, and there is the assumption that in 2019 Nasdaq would hold the lowest number of listings.

When it comes to the perspectives of IPO, their roots lie in its own problems. Despite the fact that according to statistics it can be assumed that the ICO can crowd out the IPO as a way of raising capital, innovators and entrepreneurs are beginning to find a link between the ICO and the IPO. At the moment, they have created an “investment token”, which is the equivalent of shares. Thus, the token is initially subject to regulation applicable to securities and will be issued in an appropriate manner, as it issues company shares in IPOs [6]. One of the interesting possible uses is partial ownership. The purpose is to turn the rights to valuable tangible or intangible assets into commodity units. Take an example of a property or a valuable piece of art. In the case of an investment token, the unit of rights is sold to several investors, and they can receive future profits or productive income on a pro-rata basis. It may sound like a rally, but there are differences. One of them is that the profitability of a share is related to the performance of the entire firm, which can carry other business, while in the case of investment tokens, economic activity can be linked by means of a smart contract exclusively with the underlying asset, without outside influences.

Summarizing all points mentioned above, nowadays can be considered as unattractive for conducting IPOs and taking part in this process. Unprofitability is the common thread in the financial reports of the IT companies, which have made recently an IPO boom, geopolitical uncertainties clouded market landscape and appearing technologies are both threat and engine for this way of raising capital. So, when silver lining will arise, is just a matter of time.

References:

1. The corner – Global IPO Activity Reduces Significantly In 2018 First Six Months – Link for access: <http://thecorner.eu/world-economy/global-ipo-activity-reduces-significantly-2018-first-six-months/73876/>
2. EY – Global IPO Trends: Q4 2018 – Link for access: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-IPO-trends-report-q4-2018/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-report-q4-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-IPO-trends-report-q4-2018/$FILE/ey-global-ipo-trends-report-q4-2018.pdf)
3. Forbes – ICOs Were 45% Of IPOs In Q2 2018, As Cryptos Disrupt Investment Banks – Link for access: <https://www.forbes.com/sites/caitlinlong/2018/07/22/icos-were-45-of-ipos-in-q2-2018-as-cryptos-disrupt-investment-banks/#2bd03990794c>
4. Techcrunch –Uber repots 3B in Q4 revenue, rising operating losses – Link for access: <https://techcrunch.com/2019/02/15/uber-reports-3b-in-q4-revenue-rising-operating-losses/>
5. TopDownChart – A Familiar if Ominous Sign in the US IPO Market – Link for access: <https://www.topdowncharts.com/single-post/2018/03/14/A-Familiar-if-Ominous-Sign-in-the-US-IPO-Market>
6. Ihodl – Investment tokens: Between IPO and ICO – Link for access: <https://ru.ihodl.com/analytics/2018-11-20/investicionnye-tokeny-mezhdu-ipo-i-ico/>

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

Гіваргізов І. Г., аспірант
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДТРИМКИ СИСТЕМ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасному світі питання інформаційної безпеки вимагають підвищеної уваги, оскільки за результатами дослідження PWC середній збиток великих організацій від кібератак становить близько \$ 5 млн. дол. У зв'язку з цим забезпечення захисту інформації стає особливо пріоритетним завданням, у яке бізнес інвестує все більше ресурсів [1].

Згідно з прогнозами компанії Gartner, в 2017 році витрати корпорацій на IT-безпеку збільшаться на 7,6% і досягнуть 90 млрд. дол.

Інформаційні загрози зачіпають не тільки корпоративні, а й державні інтереси. З 2014 р. кібератаки широко застосовуються проти України під час конфлікту на Сході країни, зокрема несанкціонованого прослуховування і слив переговорів, атаки на сайти державних інститутів, мобільний спам під час виборів, заглушка телевізійних сигналів, радіоперехоплення та інші. У 2016 р. було здійснено кібератаку на систему енергопостачання України, в 2017 р. – масована кібератака на виробничі, банківські, державні, медійні інформаційні системи. Все це Україна встигла відчути за останні роки [1].

В Україні найбільше від кібератак страждають фінансові інститути та державні установи. При цьому зараз зростає не тільки кількість атак на інформаційну інфраструктуру, але і їх складність. Зловмисники використовують різні види атак: фізичні, DDoS-атаки, зломи інформаційних ресурсів тощо [1].

Це зумовлено такими основними проблемами, що сьогодні наявні в сфері інформаційної безпеки.

1. Відсутність єдиної державної стратегії розвитку у сфері інформаційної безпеки та єдиного державного органу, який би в масштабах країни координував пов'язані з інформаційною безпекою та IT питання загалом, що в свою чергу не дозволяє створити ефективну систему захисту інформації та стримує розвиток системи управління IT та електронного уряду.

2. Застаріла система національних стандартів захисту інформації [2].

3. Відсутність обміну інформацією про кібератаки на державні організації, приватні підприємства тощо, що унеможливорює їх детальне дослідження й розроблення відповідних заходів протидії кібератакам. Дещо краща ситуація спостерігається в банківській сфері – банки намагаються обмінюватися такою інформацією, зокрема поширювати відомості про те, з якого сервера здійснювалася атака на інтернет-банкінг, звідки виробляються DDoS-атаки тощо [2].

4. Використання неліцензійного програмного забезпечення, що дозволяє здійснювати DDoS-атаки за рахунок заражених вірусами та неправильно

skonфiгурованих систем. За оцiнками експертiв, в Україні є тисячi заражених i неправильно skonфiгурованих систем, якi використовуються при атаках на iншi компанії [2].

Незважаючи на те, що останнiм часом спостерiгаються й позитивнi зрушення в напрямi забезпечення iнформацiйної безпеки в Україні, зокрема створення команди реагування на кiберзагрози (CERT) на базi Державної служби спецiального зв'язку та захисту iнформацiї України, організацiю координацiйного центру для попередження випадкiв порушення iнформацiйної безпеки, потрiбнi комплекснi дослiдження цих питань, вироблення стратегiї розвитку забезпечення iнформацiйної безпеки на рiвнi держави, а також на рiвнi окремих пiдприємств i організацiй, проведення послiдовних заходiв щодо пiдвищення ефективностi управлiння iнформацiйними ризиками та реагування на iнформацiйнi загрози, зокрема, необхідно створити єдиний координуючий орган у сферi iнформацiйної безпеки та IT; вдосконалити нормативну базу, що вiдповiдає вимогам свiтових стандартiв iнформацiйної безпеки – стандарту забезпечення iнформацiйної безпеки ISO-27001 / ISO-27002, переведеному Нацiональним Банком України, стандарту IT-управлiння Cobit, розробленому мiжнародною асоцiацiєю IT-управлiння ISACA; створити галузевi центри реагування на загрози у сферi IT-безпеки, якi будуть проводити обмiн деталями про атаки на корпоративнi та державнi ресурси та пiдтримувати «чорний список» серверiв, з яких виробляються атаки; забезпечити професiйну пiдготовку фахiвцiв у галузi управлiння IT та iнформацiйної безпеки, яких в Україні сьогоднi не вистачає [3].

Згiдно визначенню, iнформацiйна безпека – стан збереження iнформацiйних ресурсiв i захищеностi законних прав особистостi та суспiльства в iнформацiйнiй сферi. У банкiвському секторi загрози iнформацiйнiй безпецi пов'язанi з потенцiйною можливістю завдання шкоди ресурсам банкiвської системи, зокрема iнформацiї, працівникам банкiв, клiєнтам банкiв, обладнанню, процесам банкiвської дiяльностi, банкiвським програмно-технiчним комплексам, бiзнес-процесам i банкiвським продуктам тощо [3-4]. Деякi загрози можуть впливати на декiлька ресурсiв банкiвської системи. У такому випадку вони можуть викликати рiзний вплив на рiзнi ресурси.

Система iнформацiйної безпеки має забезпечити безпечнiсть та надiйность банкiвської дiяльностi та окремих її елементiв. Тому впровадження та функцiонування системи iнформацiйної безпеки є комплексним завданням, спрямованим на забезпечення безпеки iнформацiйних ресурсiв, i стосується всiх банкiв, їхнiх пiдроздiлiв i власникiв бiзнес-процесiв у банкiвськiй системi [4].

В видiлено такi базовi принципи, на якi має спиратись система iнформацiйної безпеки:

- конфiденцiйнiсть (*confidentiality*);
- цiлiснiсть (*integrity*);
- доступнiсть (*availability*);
- спостережнiсть (*accountability*).

Тому можливо сформуванi висновки, що формування системи управлiння iнформацiйної безпекою та її IT-пiдтримка в банкiвськiй сферi є важливою складовою забезпечення ефективностi процесiв функцiонування як окремих банкiв, так i банкiвської системи загалом. При цьому стратегiя управлiння iнформацiйною безпекою має органiчно входити не лише до складу системи управлiння банком, а й задовольняти загальнiй стратегiї розвитку банкiвської системи вiдповiдно до критерiїв системностi та комплексностi. Це сприятиме пiдвищенню ефективностi функцiонування та розвитку банкiв, банкiвського сектору загалом та забезпеченню результативного фiнансування еколого-економiчних i виробничих систем.

Література:

1. Янковський О. Кібербезпека: на що глобальні компанії витратять \$76,9 млрд [Електронний ресурс] / Олексій Янковський // Group DF. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://groupdf.com/uk/pres-tsentr/intervyu/ekspertna-kolonka-direktora-z-informatsiynih-tehnologiy-group-df-oleksiya-yankovskogo-kiberbezpeka-na-shho-globalni-kompaniyi-vitratyat-76-9-mlrd/>
2. Степаненко О. П. Формування системи інформаційної безпеки в банківському секторі України [Електронний ресурс] / Ольга Петрівна Степаненко // Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mise_2015_91_4.pdf
3. Методичні рекомендації щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України [Електронний ресурс] // НБУ Департамент інформатизації. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0365500-11/print>
4. Асташов В. В. Формування системи інформаційної безпеки банку [Електронний ресурс] / Віталій Вікторович Асташов // International Scientific Journal “Internauka”. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15108606565574.pdf>

Пугачов Є. О., студент

Жебка В. В., к.т.н.

*Державний університет телекомунікацій
м. Київ, Україна*

АВТОМАТИЗАЦІЯ ТА ПРИСКОРЕННЯ РОБОТИ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ З МОЖЛИВІСТЮ КЕРУВАННЯМ ПЕРСОНАЛОМ ЗА ДОПОМОГОЮ МОБІЛЬНОГО ТА WEB-ДОДАТКІВ

На сьогоднішній день все більше людей користуються закладами сфери обслуговування, в зв'язку з цим автоматизація робочого процесу стає все більш затребуваною в сучасному світі.

За допомогою автоматизації абоненти зможуть легко і швидко управляти підприємством – те що раніше займало години паперової роботи можна буде зробити в пару кліків.

Так само клієнти будуть економити свій час, наприклад, при звичайному бронюванні, що дозволить уникнути потреби телефонувати або куди-небудь їхати.

Управління онлайн графіком персоналу дає можливість штату співробітників орієнтуватися в робочому часі та оцінити власний дохід.

Збір великої кількості закладів сфери обслуговування в одному додатку дасть можливість відвідувачам зробити оптимальний для них вибір і позбавить від пошуків необхідних їм закладів.

Схеми залів дадуть відвідувачу можливість обрати саме те місце, яке їм сподобається і не змусить сидіти в незручному місці.

Онлайн спілкування персоналу дає змогу швидкого оповіщення про важливі заходи або ж про надзвичайні ситуації.

Збір інформації філіалів закладів дає власникам зрозуміти який заклад приносить більше прибутку, завдяки чому можна буде вжити заходів і виправити недоліки в інших філіалах.

Можливість роботи з програмою з будь-яких пристроїв дає постійне оповіщення робітників, за допомогою push-повідомлень, про зміни в роботі, де б вони не знаходилися.

ІТ компанії світового рівня вже давно займаються автоматизацією, наприклад Google, Yandex або Booking з бронюванням готелів. Наше завдання її зробити набагато функціональнішою.

При додаванні спектра функцій, програма для автоматизації може спростити будь-який вид діяльності людини.

Типові системи автоматизації характеризуються, зокрема, наступними автоматизованими функціями:

- постійний моніторинг процесу на всіх його етапах – відмітка дати і часу;
- управління реалізацією завдань;
- нагадування і ескалація сповіщень в міру наближення терміну завершення роботи;
- прості або комплексні визначення автоматизації робочого процесу;
- контроль послідовних / паралельних / мережевих завдань;
- обробка підтверджень і перевірок;
- правила підбору персоналу;
- інтеграція з зовнішніми системами.

Програми по автоматизації робочого процесу все більше набирають популярність у всьому світі, що пов'язано зі спрощенням роботи людства. Однак в Україні практично відсутня автоматизація в сфері послуг. При цьому є величезна кількість завдань, вирішення яких лежить в програмуванні та сучасних комп'ютерних технологіях.

Було вирішено розробити унікальний мобільний додаток, який поєднував би в собі простоту і швидкодію, щоб звичайні користувачі, могли з комфортом ним користуватися. Програма є унікальним мобільним додатком-каталогом, який спрощує бронювання і перегляд інформації про заклад економлячи час і мінімізуючи людський ресурс завдяки набору функцій і сучасному дизайну.

Для вирішення різних завдань в сфері обслуговування було вирішено розробити мобільний додаток, в якому будь-який працівник міг легко розібратися, без попереднього навчання, і працювати в програмі, відразу, після її відкриття. Додаток дає можливість планування роботи персоналу, електронний журнал бронювання, а так само електронний список послуг або електронне меню, в залежності від типу підприємства. Використання розробленого програмного забезпечення дає можливість удосконалити бізнес і вивести його на новий рівень.

Функції програми повинні включати в себе:

- можливість перегляду графіку роботи;
- можливість онлайн бронювання для клієнтів;
- можливість управління бронюванням для абонентів;
- чат для персоналу;
- карта з закладами;
- реєстрація та управління даними облікового запису;
- реєстрація та управління даними підприємства;
- усунення недоліків виділених при аналізі аналогового ПЗ.

Інформація на вході до системи (абонент): дані клієнта, час бронювання, графік роботи, інформація про заклад.

Інформація на вході до системи (клієнти): список закладів, графік роботи і розташування закладів, схеми залів, фотографії закладів, можливість проглянути о котрій годині місце заброньоване.

Для створення програми обрано інтегроване середовище розробки програмного забезпечення XCode та Eclipse. Також було придбано домен nova-app.xyz, vps (віртуальний виділений сервер) і створений закритий репозиторій на github. Програми реалізовані мовами програмування Swift, Java та JavaScript. Для розробки дизайну програми були використані програми Figma, Adobe illustrator, Adobe after effects. Програми були обрані, для спрощення роботи з графічними складовими і анімації логотипу.

Створено робочий мобільний додаток, для спрощення взаємодії відвідувачів різних закладів в сфері послуг і мобільний додаток, для автоматизації робочого процесу та управління закладами. Розроблений унікальний дизайн для додатків з використанням UX / UI технологій. Для відтворення дизайну була використана програма Figma, яка була обрана за свій великий функціонал і простоту. Розроблений backend, який пов'язує додатки і виконує важливу роль в їх роботі. Backend був розроблений за допомогою мови програмування JavaScript в середовищі розробки NodeJs.

Написання мобільних додатків здійснювалося за допомогою мов програмування Swift і Java, в середовищах розробки XCode і AndroidStudio, відповідно.

Основні переваги програми:

1. Відсутність аналогічних програм-каталогів, які працюють із закладами з різних категорій в сфері послуг.

2. У програмі присутній легкий і приємний інтерфейс, зрозумілий будь-якому користувачеві.

3. Реалізованість реєстрація через смс, що спрощує роботу з додатком.

4. Можливість дізнатися всю інформацію про заклад, включаючи меню.

5. Можливість робити онлайн бронювання, без втручання співробітників закладів зі сфери обслуговування.

6. Можливість працювати відразу в декількох проектах, в робочому додатку.

7. Можливість ручного створення закладу та заповнення інформації про нього без будь-якого навчання.

8. Онлайн графік співробітників.

Отже, переваги та особливості розробленого мобільного та web-додатку дозволяють встановити його актуальність та необхідність реалізації з метою підвищення ефективності роботи сучасної сфери обслуговування.

Література:

1. Мелюхин І. С. Концепція управління діяльністю по формуванню, використанню, ведення та захисту інформаційного середовища [Текст] / І. С Мелюхин. – ВІНІТІ, 1999. – 150 с.

2. Пугачев Е.А. Повышение эффективности рабочего с помощью автоматизации // Е.А. Пугачев / Тринадцята міжнародна науково-технічна конференція «Проблеми інформатизації»: зб. тез. М. Київ, 12–13 грудня 2019 р. –К.: ДУТ, 2019. – С. 63.

3. Шрейдер Ю. А. Інформаційні процеси і інформаційне середовище [Текст] / Ю. А. Шрейдер. – СПб: Символ-Плюс, 2000. – 169 с.

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ З МЕТОЮ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У агропромисловому комплексі серед інших механізмів управління важливим є врахування рухливої спеціалізації – ефективного використання наявних природно кліматичних умов господарювання.

Агропромисловий комплекс – складна імовірна система, до методів планування якої ставляться особливі вимоги. Реалізація цих вимог можлива шляхом розробки спеціальних методів для визначення наближених (найбільш вірогідних) значень обсягів ресурсів при моделюванні товарної стратегії господарства. Цей етап є важливим, тому що на ньому формується набір напрямків господарської діяльності підприємства, які дозволяють максимізувати досягнення цілей виходячи з профілю організаційних можливостей та прогнозу стану зовнішнього середовища, що передбачає формалізований опис усіх очікуваних змін.

Таким чином, закладаються для окремого підприємства умови оптимального сполучення позитивного синергічного ефекту і диференціювання продукції, застосованих технологій та областей, (сфер) ринкового попиту, формується набір областей господарської діяльності, що являє собою практичну стратегію підприємства.

Дослідження показують, що більшість таких задач, є постійними в щорічному циклі господарської діяльності підприємств, характеризуються ймовірними обмеженнями і можуть бути реалізовані методами стохастичного програмування різних класів задач при оптимізації розміщення і спеціалізації виробництва, виробничої програми господарств різних форм власності; поєднання галузей тощо. Застосування методів математичного моделювання дає високий економічний ефект за рахунок оптимального використання суттєвозмінних факторів, які є в господарстві в обмеженій кількості і характеризуються випадковістю.

З цією метою необхідно від задач лінійного програмування виду

$$M(x) = (C, x) \rightarrow \max \quad (2.1),$$

при умові

$$Ax \leq B \quad (2.2),$$

$$x \geq 0 \quad (2.3)$$

перейти до стохастичних задач з вірогідними обмеженнями виду:

$$P\left(\sum_{j=1}^n a_{y_j} x_j \leq b_j\right) \geq P \quad (2.4)$$

де P – ступінь ризику та невизначеності.

В умовах ринкових відносини зростає інтерес до математичних методів аналізу процесу розробки стратегії економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. Це пов'язано з особливостями ведення підприємницької діяльності, де основою діяльності є організація систем «людина-земля-рослинництво» і «людина-земля-тваринництво». При цьому «ціна» прийняття рішень в конкурентному середовищі набуває неабиякого значення в стратегічному менеджменті.

Розвиток економіко-математичного моделювання з метою аналізу і планування виробництва призвів до створення великого числа різноманітних моделей. Це, у свою чергу, викликало необхідність їхнього упорядкування шляхом класифікації. Розробки автоматизованих систем керування в агропромислового комплексу орієнтовані зараз на широке застосування типових моделей.

Типізація проектних рішень в автоматизованих системах управління (АСУ) агропромислового комплексу проводиться на основі уніфікації і стандартизації моделей, що також вимагає їхньої попередньої класифікації. Економіко-математична модель відбиває об'єктивні закономірності відтворення визначеного об'єкта або окремі сторони цього процесу за допомогою різних математичних засобів. Тому будь-яка модель характеризується рядом ознак, частина яких відноситься до відображуваних властивостей модельованого об'єкта (процесу), а частина пов'язана із самим апаратом моделювання.

Економіко-математичні моделі оптимізації товарної стратегії підприємств АПК в свою чергу, слід будувати детально розглядаючи всі підсистеми функціонування ринку окремих видів продукції орієнтуючись на потреби споживачів і порівнюючи їх з можливостями виробництва.

Очевидно, що організаційно-управлінська модель розвитку підприємства характеризується сталим взаємозв'язком «продукт-ринок». Беручи за основу функціонування дане синергічне поєднання, підприємство підпорядковує організацію виробництва фактичним і перспективним ринковим потребам, а також існуючі технології і можливості для створення конкурентних переваг.

При цьому способи виконання дій, через їх багатоваріантність і різну ефективність, грають не меншу роль у забезпеченні поставлених оперативних, тактичних та стратегічних завдань, ніж визначені економічні цілі, які дають змогу підприємству відрізнитись від інших і займати вигіднішу для нього стратегічну позицію.

Розглядаючи модель стратегії підприємства слід виділити п'ять основних компонент, що супроводжують взаємозв'язок «продукт-ринок», зокрема:

- стратегія будь-якого підприємства являє собою певний набір значущих напрямків діяльності, тобто є портфельною;
- згідно до них (в тому числі і для нових напрямків діяльності) встановлюються цілі та ефективні способи їх досягнення з метою збереження конкурентного стану (конкурентних переваг);
- кожен з напрямків господарської діяльності має свої власні можливості зростання та забезпечення прибутковості, які створюються і реалізуються на протязі деякого періоду господарювання;
- основні складові стратегічного портфелю мають бути збалансованими і забезпечувати синергічний ефект на основі ефективного використання ресурсного й виробничого потенціалів, інші організаційно-господарські можливості підприємства;
- стратегія підприємства не може бути фіксованою на досить довгий період (статична), а повинна постійно адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища (динамічна).

Як бачимо, виділені компоненти стратегії на сучасному етапі характеризують ринково-продуктовий, товарний підхід при організації і плануванні підприємницької діяльності. Всі інші чинники господарської діяльності (технологічні, кадрові, організаційні, соціально-економічні тощо) стали факторами зростання інтенсивності виробництва.

Використання ієрархії економіко-математичних моделей дозволяє застосувати значно більшу кількість факторів (в сумі по всій економічній системі), ніж при

автономних економічних моделях. Це, в свою чергу, дає можливість більш повно виявити існуючі взаємозв'язки між окремими складовими прибутку, і на цій основі здійснювати інновації (оновлення) продукції і технологій, формувати набір важелів стабілізаційного характеру, адекватний рівню зовнішньої нестабільності. З іншого боку, розроблена система економіко-математичних моделей дозволяє більш чітко розмежувати факторні ознаки на об'єктивні (матеріальні) і суб'єктивні (організаційні).

В ринкових умовах для окремих підприємств це має важливе значення, адже основним мотивом постійного розвитку підприємства виступають мінливі індивідуальні і суспільні потреби, що реалізуються через економічні інтереси контрагентів ринкових відносин.

Таким чином, аналіз економіко-математичних моделей і синтез їхніх систем, побудова різноманітних підкомплексів складають найважливішу частину загальної теорії економіко-математичного моделювання і є необхідною умовою проектування АСУ в агропромисловому комплексі.

Застосування економіко-математичних моделей для об'єктивної оцінки формування товарної стратегії підприємств різних форм власності в ринкових умовах дають не лише можливість зменшити ризик, запобігти банкрутству, але й досягти максимальної ефективності агропромислового комплексу на довгострокову перспективу.

Література:

1. Товарна політика комерційних підприємств : навч. посіб. / Л.Д. Рижмань, Д.І. Рижмань. – К. : Аграрна освіта, 2014. – 405 с.
2. Окландер М.А., Кірносова М.В. Маркетингова товарна політика: Навчальний посібник – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 208 с.
3. Руська Р. В. Економетрика: навчальний посібник / Р.В. Руська. Тернопіль: Тайп, 2012. 224 с.

Shumska S. S., Candidate of Economic Sciences, Leading Researcher

*Institute for Economics and Forecasting
National Academy of Sciences of Ukraine
Kyiv, Ukraine*

R&D AND INNOVATIONS AS DETERMINANTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT: THE EMPIRICAL RESULTS

Introduction. The analysis of the evolution of theories of the interrelation of economic growth, science, innovation and applied research with the empirical testing of the effectiveness of these concepts in practice has a long history and is characterized by national specificities [1-3]. Depending on the chosen method of research – factor analysis, regression analysis, functional analysis, cluster analysis, practical knowledge function, nonlinear modeling, Bayesian approach, panel data models, spatial econometrics – the scholars have confirmed the direct connection between proxy variables representing the rate of economic growth and the country's development and the indicators reflecting the development of science, R & D, and innovation technologies in the country (Rodriguez-Pose & Crescenzi [4], Fagerberg & Schrolec [5], Jaffe [6], Audretsch & Feldman [7], Pakes & Griliches [8], Teplykh [9], Anselin & Varga & Acs [10]).

As for Ukraine, which has come through a number of crises over the last 20 years, it was limited in possibilities to increase the scientific research expenditures, since it keeps on solving its permanent problems of anti-crisis recovery. However, in scientific circles there were discussions about the need for innovative development of the country, proposed measures to strengthen the national innovation system.

Empirical results. In this research two hypotheses are put forward to test empirically the theoretical concept of the importance of R & D and innovations for the economic development of different countries:

Hypothesis 1: R & D is a factor of economic development;

Hypothesis 2: Innovations have a positive effect on the country's economic development.

For the analysis, we selected a group of countries of different economic development and geographic location such as USA, China, Japan, Israel, Great Britain, France, Germany, Poland, Czech Republic, Lithuania, Latvia, Ukraine, Russian Federation, Kazakhstan, and Moldova. For Ukraine, such a selection of countries is interesting, since it includes not only world leaders, but also the states of the former CIS and Europe (that is, it describes the Ukrainian past and the desired future).

The data have been collected from World Economic Outlook (WEO) database of IMF, Eurostat, OECD, U.S. government data, and State statistics service of Ukraine [36-39]. All observations are annual (within the period of 2005-2017) and processed on the basis of the required procedures. Among the variable models we distinguish: GDP_PC_PPP – Gross domestic product per capita, constant prices (Purchasing power parity; 2011 international dollar); RD – R&D – % of Gross domestic product; PATENT_R – amount of patents.; RESEARCHER – amount of researchers per 1 million of population.

The result of Hausman Test statistics suggests that the Fixed Effect Model (FEM) is the appropriate panel data estimator for this study. The tests for heteroscedasticity, autocorrelation and multicollinearity helped define specification and estimation.

The model (1) empirically confirm the correctness of the Hypothesis 1, e.i. R&D, a factor of economic development having a high statistical significance, affects the countries' development level (Prob.(t-Statistic)<0.03; Adjusted R-squared=0.991287; F-statistic=733.4057; Prob.(F-statistic)= 0.000000). An interesting point to pay attention to is the R & D indicator significance impact with a delay of 5 lags. This points to the long-term effect of the R & D impact and highlights the importance of the system-based long-term policy in science and technology.

$$\text{GDP_PC_PPP} = 15959.65 + 2614.26*\text{RD} + 4352.89*\text{RD}(-5) + [\text{CX}=\text{F}] \quad (1)$$

Figure 1 shows the calculated values of fixed effects of the Gross domestic product per capita for the panel data model by countries. The presence of a rather significant negative value of fixed effects for Ukraine means the presence of country-specific factors that negatively affect R & D as a factor of economic development. These factors will vary for different developing countries (China, Japan, Israel, Ukraine, Moldova), which requires additional research.

The model (2) empirically confirms the correctness of the Hypothesis 2 –innovative activities have a positive effect on the country's economic development (Adjusted R-squared=0.996196; F-statistic= 2280.714; Prob.(F-statistic)=0.000000; Durbin-Watson stat.=1.780223). Proxy-variables representing the factor of innovation in the model (2) are the selected indicators characterizing the number of researchers and patents by the residents of the country. The impact of both variables on the dynamics of economic development is positive and statistically significant (Prob.(t-Statistic)<0.01).

$$\text{GDP_PC_PPP} = 0.01*\text{PATENT_R} + 1.95*\text{RESEARCHER} + \\ + 21754.13 + [\text{CX}=\text{F}] + [\text{AR} (1) =0.757271907553] \quad (2)$$

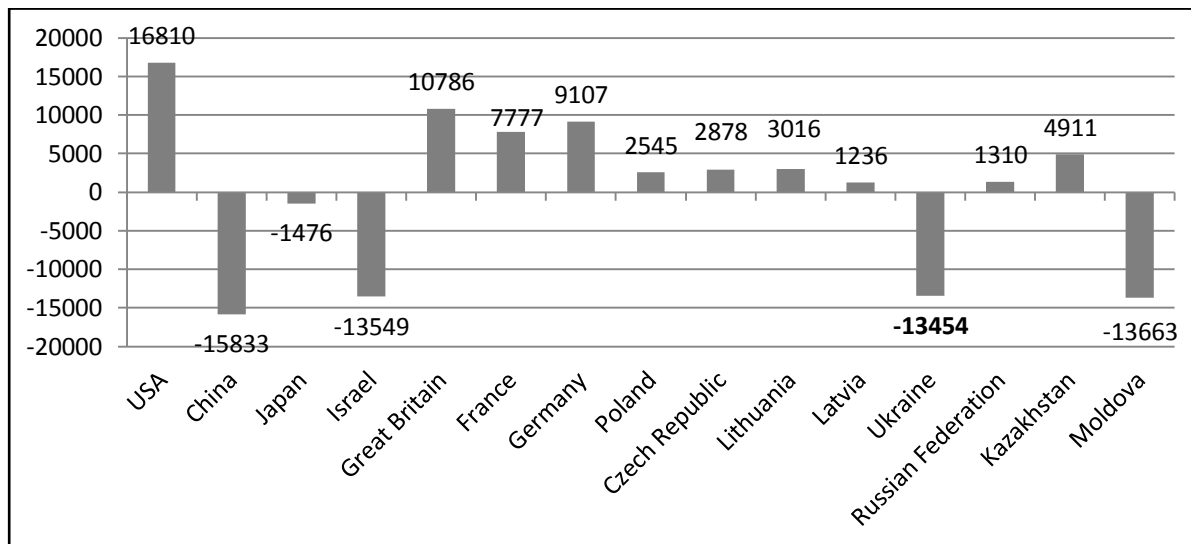


Fig. 1. Fixed effects of the Gross domestic product per capita for the panel data model (1) by countries

Figure 2 shows the calculated values of fixed effects of the Gross domestic product per capita for the panel data model (2) by countries.

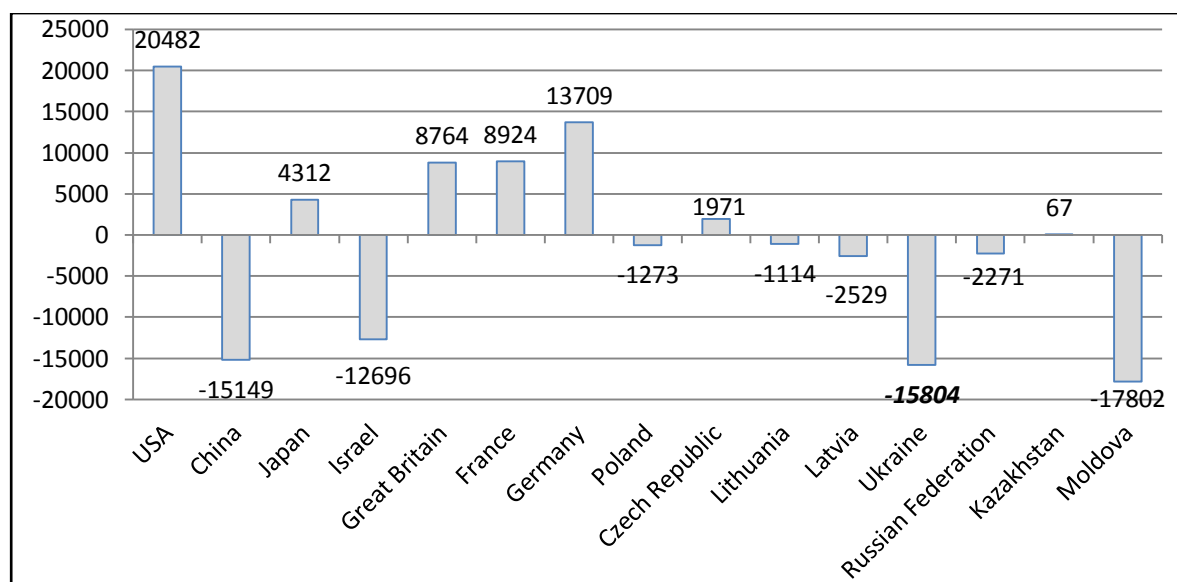


Fig. 2. Fixed effects of the Gross domestic product per capita for the panel data model (2) by countries

As we can see, the values of the fixed effects vary greatly from country to country. This means that we have to conduct a more comprehensive analysis with the division of the countries into subgroups. Defining inter-country peculiarities can be useful for Ukraine, especially given the different experience of implementing the innovation policy of boosting economic growth.

Conclusions. Endogenous theories development of economic growth already has a long history which underlines that among determining factors of different countries growth and development level the R&D and innovations are very important. Statistical analysis and empirical testing of R&D and innovations influence on economic development indicator dynamics for small group of countries with different development level and geographical location confirm its importance through panel data models. Ukraine as well as other developing countries should focus on scientific and technological progress achievements

and innovative development in order to improve society living conditions country competitiveness in global world.

References:

1. Kozubynskiy V., Ponomarev Y., Ponomareva E.: Features of economic growth and its modeling. *Publishing house "Delo"*, Moscow, Russia, 2013. (In Russ.)
2. Kaneva M. A., Untura G. A. Evolution of Theories and Empirical Models of a Relationship between Economic Growth, Science and Innovations (Part 1). *World of Economics and Management*, 2017, vol. 17, no. 4, p. 5-21. (In Russ.)
3. Kaneva M. A., Untura G. A. Evolution of Theories and Empirical Models of a Relationship between Economic Growth, Science and Innovations (Part 2). *World of Economics and Management*, 2018, vol. 18, no. 1, p. 5-17. (In Russ.)
4. Rodriguez-Pose A., Crescenzi R. Research and development, spillovers, innovation systems, and the genesis of regional growth in Europe. *Regional Studies*, 2008, vol. 42 (1), p. 51-67.
5. Fagerberg J., Schrolec M. National innovation systems, capabilities and economic development. *Research Policy*, 2008, vol. 37, p. 1417-1435.
6. Jaffe A. B. Technological opportunity and spillovers of R&D: Evidence from firms' patents, profit and market share. *American Economic Review*, 1986, vol. 76. p. 984-1001.
7. Audretsch D. B., Feldman M.P. R&D spillovers and the geography of innovation and production. *American Economic Review*, 1996, vol. 86 (4), p. 253-273.
8. Pakes A., Griliches Z. Patents and R&D at the firm level: A first look. R&D, Patents, and Productivity. Chicago, University of Chicago Press, 1984, p. 55-72.
9. Teplykh G. V. Proizvodstvennaya funktsiya znaniy firmy: obzor empiricheskikh issledovaniy [Knowledge Production Function: a Review of Empirical Research]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii [Economic Science of Modern Russia]*, 2016, vol. 1, no. 72, p. 28-38. (In Russ.)
10. Anselin L., Varga A., Acs Z. Local spillovers between university research and high technology innovations. *Journal of Urban Economics*, 1997, vol. 42, p. 422-448.

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2019. gada 7 jūnijs
Tirāža 100 eks.